

Recebido



UNIVERSIDADE TÉCNICA DE LISBOA
INSTITUTO SUPERIOR DE ECONOMIA E GESTÃO

Mestrado em Gestão e Estratégia Industrial

DETERMINANTES DO INVESTIMENTO ESTRANGEIRO

UMA APLICAÇÃO EMPÍRICA AO CASO PORTUGUÊS

Marco Paulo Monsanto Biscaia Fernandes

Orientação: Professor Doutor Joaquim Alexandre dos Ramos Silva

Júri:

Presidente: Professor Doutor Joaquim Alexandre dos Ramos Silva

Vogais: Professor Doutor Carlos Alberto Pestana Barros

Professor Doutor Vasco Joaquim da Cruz Ricardo Assunção Gabriel

OUTUBRO DE 2003

RESUMO

Com base no referencial de Dunning (2002) identifica-se uma tipologia de determinantes políticos, económicos e contextuais do IDE, que serve de base à elaboração de uma aplicação empírica sobre os determinantes económicos do IDE em Portugal no período 1980 – 2001. Através da aplicação de técnicas econométricas que permitem distinguir entre relações de equilíbrio de longo prazo e relações de curto prazo (Cointegração e Modelo de Correção de Erros), verifica-se a existência de uma relação de equilíbrio de longo prazo entre o IDE, o potencial de recursos humanos qualificados e o investimento em I&D e, numa lógica de curto prazo, entre o IDE, o grau de abertura da economia ao exterior e os custos unitários do factor trabalho.

Contrapondo estes resultados a recentes estudos sobre as características do IDE em Portugal, constata-se que, apesar de estatisticamente se demonstrar uma relação de equilíbrio de longo prazo com os determinantes denominados emergentes (recursos humanos qualificados e capacidade de inovação), a produção das EMN em Portugal ainda se caracteriza, de um modo geral, por bens pouco qualificados, onde a importância desses determinantes é reduzida. No fundo, a referida dinâmica de longo prazo ainda não terá provocado os efeitos esperados no tipo de produção das EMN em Portugal.

Palavras Chave: Teorias do Investimento Estrangeiro; Determinantes Económicos do IDE; Cointegração e Modelo de Correção de Erros.

Classificação JEL: F20; F21; F23; C22.

ABSTRACT

Considering Dunning's (2002) approach we can identify a typology of political, economical and contextual FDI determinants, which will support the development of an empirical exercise on the FDI economic determinants in Portugal between 1980 and 2001. With the use of econometric techniques which allow the distinction between long-term and short-term equilibrium relations (Cointegration and Error Correction Mechanism), it is possible to ascertain the existence of a long-term equilibrium relationship between FDI, qualified human resources potential and R&D investment, as well as a short-term parallel between FDI, economy's degree of openness and labour unitary costs.

Comparing these results to recent studies on the FDI features in Portugal, it is clear that, although statistically demonstrated the long-term equilibrium relation with emergent determinants (qualified human resources and innovation accomplishment), the MNC production in Portugal is still represented, in general, by goods in which those determinants importance is low. All in all, the mentioned long-term dynamics has not induced the expected effects on MNC's production in Portugal.

Keywords: Foreign Investment Theories; FDI Economical Determinants; Cointegration and Error Correction Mechanism.

JEL Classification: F20; F21; F23; C22.

ÍNDICE

1. INTRODUÇÃO.....	8
1.1 DEFINIÇÃO DO OBJECTO DE ESTUDO.....	8
1.2 OBJECTIVOS DO ESTUDO	9
1.3 RELEVÂNCIA ACTUAL DO TEMA	12
1.4 ORGANIZAÇÃO DO TRABALHO	17
2. REVISÃO DAS TEORIAS DO INVESTIMENTO ESTRANGEIRO E DAS EMPRESAS MULTINACIONAIS.....	19
2.1 VISÃO GERAL	19
2.2 ABORDAGENS NO ÂMBITO DOS PRESSUPOSTOS DE CONCORRÊNCIA PERFEITA.....	20
2.2.1 <i>Teorias do Capital</i>	20
2.2.2 <i>Teoria Neoclássica do Comércio Internacional</i>	21
2.3 ABORDAGENS NO ÂMBITO DOS PRESSUPOSTOS DE CONCORRÊNCIA IMPERFEITA	23
2.3.1 <i>Teoria da Organização Industrial</i>	23
2.3.2 <i>Teoria da Internalização</i>	25
2.3.3 <i>Paradigma Eclético</i>	26
2.4 ABORDAGENS DINÂMICAS À TEORIA DO IDE	31
2.4.1 <i>Escola Escandinava</i>	32
2.4.2 <i>Ciclo de Desenvolvimento do Investimento</i>	34
2.5 CAMINHOS DE DESENVOLVIMENTO DAS TEORIAS SOBRE O IDE	42
3. TIPOLOGIA DE MOTIVAÇÕES E FACTORES DETERMINANTES DO IDE	45
3.1 TIPOLOGIA DE MOTIVOS PARA A EXISTÊNCIA DO IDE.....	46
3.2 TIPOLOGIA DE FACTORES DETERMINANTES DO IDE.....	50
3.2.1 <i>Quadro Conceptual de Referência</i>	50
3.2.2 <i>Tendências Recentes nos Determinantes do IDE</i>	55

3.2.3. <i>Sistemas de Inovação e a Localização do IDE</i>	59
3.3 PRINCIPAIS ASPECTOS A REETER.....	61
4. MODELOS DE ANÁLISE DOS DETERMINANTES DO IDE EM PORTUGAL	63
4.1 APONTAMENTOS SOBRE A EVOLUÇÃO E IMPORTÂNCIA DO IDE EM PORTUGAL.....	64
4.2 RESULTADOS DE TRABALHOS EMPÍRICOS SOBRE DETERMINANTES DE IDE EM PORTUGAL.....	70
4.3 BASE CONCEPTUAL E HIPÓTESES DE TRABALHO A TESTAR	73
4.4 METODOLOGIA	76
4.4.1 <i>Variáveis Utilizadas nos Modelos</i>	76
4.4.2 <i>Especificação dos Modelos</i>	80
4.4.3 <i>Análise Estatística Preliminar</i>	84
4.4.4 <i>Técnicas Econométricas Utilizadas</i>	91
4.5 ANÁLISE DOS TESTES ESTATÍSTICOS.....	97
4.6 RESULTADOS ECONÓMICOS E DISCUSSÃO	99
5. NOTAS CONCLUSIVAS E CAMINHOS FUTUROS DE INVESTIGAÇÃO	108
BIBLIOGRAFIA.....	118



LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Síntese das Teorias do IDE Apresentadas	41
Quadro 2 – Factores Determinantes do IDE (Perspectiva do País de Destino)	52
Quadro 3 – Variável Dependente	77
Quadro 4 - Identificação de Variáveis Explicativas	78
Quadro 5 - Resultados dos Testes de Estacionaridade (Dickey Fuller e Augmented Dickey Fuller)	97
Quadro 6 - Resultados dos Testes de Cointegração dos Modelos	98
Quadro 7 – Modelação Econométrica das Relações Económicas (Relações de Longo Prazo) ..	99
Quadro 8 – Modelação Econométrica das Relações Económicas (Dinâmicas de Curto Prazo)	100
Quadro 9 - Resultados da Estimação dos Modelos (Relações de Longo Prazo)	100
Quadro 10 - Resultados da Estimação dos Modelos (Dinâmicas de Curto Prazo)	101
Quadro 11 - Modelo de Correção de Erros	103

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Esquema Conceptual da Dissertação	12
Figura 2 – Investimento Directo Estrangeiro (em milhões de euros)	66
Figura 3 – Investimento Directo Estrangeiro (milhões de euros)	85
Figura 4 – Nº de Alunos a frequentar o Ensino Secundário	85
Figura 5 – Nº de Alunos a frequentarem o Ensino Superior	86
Figura 6 – Produto Interno Bruto a preços de mercado (milhões de euros)	87
Figura 7 – Taxa de Crescimento do Produto Interno Bruto a preços de mercado	87
Figura 8 – Grau de Abertura da economia ao exterior	88
Figura 9 – Custos Unitários do factor Trabalho	88
Figura 10 – Investimento Público em Infra-Estruturas de Transportes (milhões de euros)	89
Figura 11 – Formação Bruta de Capital Fixo (milhões de euros)	90
Figura 12 – Despesas totais em Investigação e Desenvolvimento (milhões de euros)	90
Figura 13 – Pessoal (ETI) afecto a actividades de Investigação e Desenvolvimento	91
Figura 14 – Síntese das conclusões sobre os determinantes do IDE em Portugal	115

AGRADECIMENTOS

Um agradecimento especial ao Professor Ramos Silva pela disponibilidade e interesse demonstrado em acompanhar esta tese. As suas orientações, concretizadas em referências bibliográficas actuais e dirigidas ao tema específico, foram imprescindíveis para o desenrolar mais célere e seguro desta dissertação, aspectos sempre importantes quando se compatibiliza a elaboração deste tipo de trabalho com a actividade profissional.

Um trabalho deste teor é sempre fruto de inúmeras cumplicidades com aqueles que, mais de perto, partilham connosco as vicissitudes ao longo da vida. Assim, não poderei deixar de referir, em primeiro lugar, aqueles que desde sempre me acompanharam nesse percurso – os meus Pais. A eles devo muito, mais do que aqui poderia ser dito, e neste âmbito, devo principalmente o apoio e incentivo nas várias fases do meu percurso escolar. Ainda neste círculo restrito – a Raquel. Apesar de não me acompanhar desde sempre, o seu apoio e incentivo foi de igual intensidade. Só eu e ela sabemos os momentos de partilha que ficaram por concretizar para que este trabalho fosse possível. A tua compreensão, principalmente nos momentos mais críticos, foi essencial para a concretização desta tese.

Por último, não querendo individualizar, para não esquecer ninguém, a todos os meus amigos e colegas que incentivaram a elaboração de um trabalho desta natureza, aqui fica o meu profundo agradecimento.

1. INTRODUÇÃO

1.1 DEFINIÇÃO DO OBJECTO DE ESTUDO

A presente dissertação tem por objecto estudar uma das formas de investimento internacional, o Investimento Directo Estrangeiro (IDE) e, mais especificamente, as principais contribuições teóricas e empíricas que o enquadram e os determinantes económicos que o influenciam, com ênfase no papel dos determinantes económicos emergentes citados na literatura.

Um dos aspectos iniciais a reter é a definição concreta do objecto de estudo que se pretende investigar, ou seja, em que termos se define o IDE. Recorrendo às propostas do FMI (1993) e da OCDE (1999), que apresentam definições válidas para a maioria dos meios universitários e empresariais, o IDE é uma forma de investimento internacional associada a estratégias de longo prazo das firmas – denominadas de investidor directo – residentes em determinada economia e que investem noutro país.

Deste modo, os fluxos de IDE (variável dependente chave na elaboração de análises quantitativas sobre factores determinantes de IDE) correspondem a movimentos anuais de capitais entre firmas de diferentes países, implicando a propriedade de uma parte considerável do capital de uma firma. A OCDE e o FMI apontam o valor de 10% do capital social como sendo um patamar mínimo de referência para se considerar um investimento como IDE, mas na prática este limiar depende das definições adoptadas pelas Autoridades Monetárias dos diferentes países¹. Este investimento pode ainda

¹ Para a elaboração da componente empírica desta dissertação recorreu-se aos valores de IDE publicados pelo Banco de Portugal, embora, a partir de 1996 e devido a alterações metodológicas na sua contabilização, se tenha procedido a alguns ajustamentos de modo a garantir a máxima coerência da série.

adquirir a forma de investimento de raiz (quando existe a criação de novos activos) ou realizar-se através da aquisição ou fusão com empresas existentes no país de destino.

Outra distinção que importa referir é a dicotomia entre IDE e Investimento de Carteira (outra forma de investimento internacional). Este último, ao contrário do IDE, não pressupõe uma estratégia de longo prazo, adquirindo, frequentemente, um carácter de curto prazo. Uma diferença essencial reside na vertente de participação financeira associada ao Investimento de Carteira por contraponto à vertente de controlo de gestão associada ao IDE.

Outro conceito a introduzir é o de Empresa Multinacional (EMN), definida como uma firma que realiza investimentos no estrangeiro, controlando estabelecimentos produtivos ou outras actividades de valor acrescentado em mais do que um país. Importa reter desde já a relação entre IDE e EMN. Na realidade, não só estas organizações são o principal agente da produção internacional, respeitando o IDE ao modo como essa produção é financiada, como na literatura é comum não diferenciar entre teorias do IDE e teorias das EMN.

1.2 OBJECTIVOS DO ESTUDO

No que concerne aos estudos sobre IDE, podem-se identificar vários caminhos de investigação, cada um com objectivos distintos. Segundo Jong e Vos (1994) é possível estabelecer a seguinte categorização de abordagens:

- Estudos de carácter teórico (considerados pela generalidade dos autores ainda numa fase de desenvolvimento precoce);

- Estudos de carácter descritivo, nomeadamente sobre as tendências gerais de fluxos e stocks de IDE, o posicionamento das economias enquanto receptoras e a pertinência do papel governamental na promoção de políticas activas de incentivo ao IDE;
- Estudos empíricos sobre determinantes de localização do IDE, baseados em questionários e entrevistas a responsáveis de empresas internacionais ou em análises econométricas sobre séries de dados estatísticos, recorrendo a técnicas econométricas e modelos do tipo séries temporais, seccionais ou, mais recentemente, dados de painel;
- Estudos de carácter macro-económico sobre os efeitos do IDE nas economias receptoras, incidindo nos agregados macro-económicos associados ao crescimento económico (como o PIB, emprego, exportações) e nas questões relacionadas com a produtividade dos factores;
- Estudos de carácter micro-económico sobre os efeitos do IDE em sectores de actividade específicos, incidindo nos aspectos relacionados com transferência de tecnologia, inovação, introdução de novas formas de gestão, entre outros;

Desta panóplia de possíveis campos de investigação, optou-se, para além de uma componente de carácter mais teórico, por abordar o fenómeno no sentido de perceber a importância dos determinantes económicos de localização do IDE em Portugal à luz das tendências recentes identificadas na literatura.

Isto é, aferir se as variáveis explicativas seleccionadas (representativas dos determinantes económicos associados a cada tipo de IDE identificado no quadro conceptual de referência), apresentam alguma relação com o IDE em Portugal e,

perspectivando à luz das conclusões obtidas e das tendências recentes ao nível desta temática, qual o posicionamento da economia portuguesa.

Assim, os objectivos específicos deste trabalho sintetizam-se nos seguintes pontos:

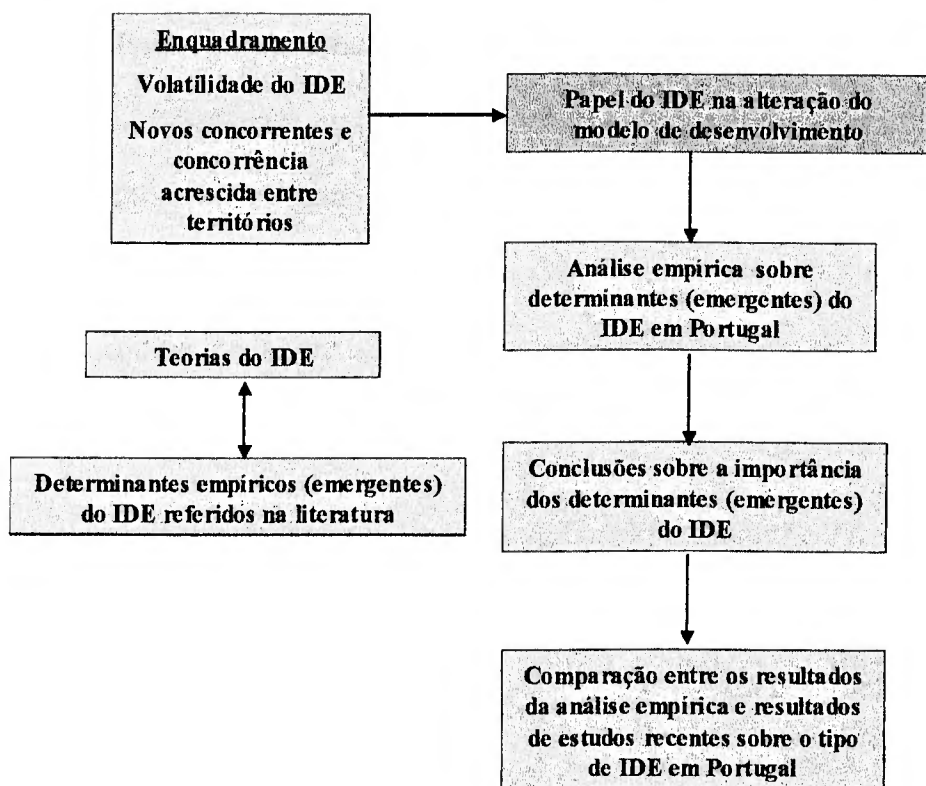
- Uma revisão da literatura sobre as teorias do IDE e das EMN;
- Uma revisão da literatura sobre determinantes empíricos do IDE (identificando um quadro conceptual de referência para a elaboração da análise empírica e explicitando as tendências recentes no âmbito desta temática, nomeadamente os determinantes económicos emergentes);
- Analisar, com recurso a técnicas e modelos econométricos que permitam distinguir entre relações de equilíbrio de longo prazo e dinâmicas de curto prazo, qual a importância dos determinantes económicos do IDE, considerando as tendências recentes e a tipologia de referência adaptada por Dunning (2002) a partir da tipologia apresentada em UNCTAD²: IDE do tipo *Resource seeking*, *Market seeking*, *Efficiency seeking* e *Asset seeking*;
- Comparar os resultados da análise empírica com os resultados de recentes estudos sobre o IDE, nomeadamente sobre o tipo e características do IDE localizado em Portugal e sobre o desempenho actual e potencial na sua captação.

Este último objectivo deve ser suportado na assumption de uma estratégia actual de desenvolvimento, com ênfase na passagem de uma economia competitiva pelos seus custos de produção relativamente baixos para uma economia baseada na existência de factores ligados ao conhecimento – recursos humanos qualificados, economias de

² United Nations Conference for Trade and Development.

aglomeração e capacidade de inovação (do tipo *Resource*³ e *Asset seeking*). Neste âmbito, importa ainda perceber em que medida o IDE contribui para um novo modelo de crescimento, orientado para as exportações (onde o IDE do tipo *Efficiency seeking* geralmente se enquadra). No sentido de atingir os objectivos propostos, o trabalho a desenvolver segue, de um modo geral, a lógica exposta no esquema da Figura 1.

Figura 1 – Esquema Conceptual da Dissertação



1.3 RELEVÂNCIA ACTUAL DO TEMA

O investimento internacional registou um acentuado crescimento ao longo das duas últimas décadas. Na realidade, a quota do IDE quadruplicou entre 1980 e 2000 (ano em que registou o valor máximo), passando de 5% para 20% do PIB mundial (Gresh, 2003). Contudo, mesmo tomando apenas como referência os países da OCDE, esta

³ Inclui-se os recursos humanos qualificados neste tipo de IDE, embora a sua inclusão no *Asset seeking* também fosse aceitável.

tendência inverteu-se desde então, registando quedas consecutivas nos fluxos do IDE (OCDE, 2003).

Segundo Simões (2003), associado a este fenómeno identificam-se algumas linhas de força, visíveis na década de 90 e que, na sua generalidade, deverão manter-se nos próximos anos, como sejam: a emergência de novos espaços, com o alargamento dos espaços de actuação, destacando-se a China e os Países de Leste; a desmaterialização do IDE, com crescimento dos serviços e de funções terciárias das EMN; novas lógicas de gestão das EMN, passando de uma procura de mercados e redução de custos, para a procura de activos estratégicos que possibilitem vantagens para as empresas investidoras; novas dinâmicas relacionais, aumentando a importância dos factores de localização susceptíveis de induzir dinâmicas de inovação; e a queda nos investimentos industriais de raiz.

Estas tendências provocaram algumas alterações no modo como as EMN actuam e nas estratégias de atracção de IDE, implicando, o acréscimo da concorrência entre diferentes localizações, com a emergência de novos concorrentes que aliam dimensão de mercado e qualidade de recursos humanos e a afirmação crescente dos factores intangíveis e recursos humanos qualificados como factores de atracção e fixação de IDE. A estas tendências juntam-se, ainda, as duas lógicas que enquadram o IDE (Gresh, 2003): a dinâmica de estruturação (formação ou consolidação) dos oligopólios à escala mundial (principalmente Fusões e Aquisições entre EMN de países desenvolvidos) e a racionalização à escala mundial e regional dos aparelhos produtivos das EMN (que levou à especialização e integração de países em vias de desenvolvimento – com salários mais baixos – para actividades mão-de-obra intensivas e pouco qualificadas).

Neste enquadramento, a necessidade de atrair (e reter) IDE em Portugal, nomeadamente aquele a que poderemos denominar de “IDE de qualidade⁴”, ou seja, que induza, à priori, efeitos positivos sobre a economia receptora, tem sido, ultimamente, um tema recorrente, dando, inclusive, origem a uma reorientação do modelo de promoção externa da imagem do país enquanto potencial receptor de investimento externo, materializada através da criação da Agência Portuguesa para o Investimento e da introdução de uma maior articulação desta com a vertente diplomática, esta última também adquirindo uma natureza económica mais vinculada.

Assim, um estudo sobre os determinantes económicos do IDE em Portugal deverá permitir aferir qual o posicionamento do país neste âmbito, considerando os desenvolvimento recentes ao nível da alteração desses factores de localização, e identificar os determinantes que promovam a localização e retenção de IDE com os consequentes efeitos desejáveis sobre a economia nacional. Na realidade, como referido no ponto anterior, os efeitos nas economias receptoras é outra dimensão de análise no âmbito dos estudos sobre IDE. Embora não seja o objectivo desta dissertação, importa referir, neste ponto sobre o interesse do tema, alguns estudos empíricos recentes sobre o papel do IDE no crescimento e na melhoria da produtividade das economias receptoras.

Em termos internacionais refiram-se dois estudos recentes. Um relatório da OCDE (2002), *Foreign Direct Investment for Development: Maximising Benefits and Minimising Costs*, que embora colocando a ênfase nos benefícios teóricos do IDE, levanta algumas questões sobre a sua verificação automática, como sejam, no caso das

⁴ Segundo o disposto no preâmbulo do Decreto-Lei n° 225/2002 de 30.10.2002, que criou a Agência Portuguesa para o Investimento (A.P.I.), “haverá que assumir em definitivo a importância do IDE, não só pelos recursos financeiros que aporta mas, sobretudo, pelas componentes de inovação, organização, marketing e abertura de novos mercados que normalmente arrasta”, é afirmado ainda que “na economia globalizada dos dias de hoje, a competição pelo IDE de qualidade é intensa, designadamente por parte dos países que são nossos actuais e futuros parceiros na União Europeia”. Deste modo, conclui-se pela necessidade de “criar as condições de atractividade do nosso país para os investidores...”

economias receptoras, as características associadas ao ambiente político e macro-económico. Por outro lado, Carkovic e Levine (2002) concluíram que o IDE não exerce um efeito independente da evolução de outras variáveis sobre o crescimento económico. Estes autores distinguem entre estudos micro-económicos (que geralmente apresentam resultados pouco consistentes sobre os efeitos do IDE) e macro-económicos (que pelo contrário costumam permitir evidenciar efeitos positivos do IDE).

Em Portugal, refira-se o trabalho de Farinha e Mata (1996), que investigaram os efeitos do IDE na criação de emprego e modernização da economia nacional, analisando o desempenho destas variáveis num conjunto alargado de firmas e concluindo pelo efeito claramente positivo do IDE, quer em termos de longevidade do emprego criado, quer em termos de produtividade da economia na globalidade (esta resultante do efeito conjugado da maior produtividade das firmas estrangeiras, de *spillovers* sobre as firmas domésticas e do aumento da concorrência em sectores concentrados).


Segundo Leite *et al* (2001), o IDE poderá ter um papel fundamental no desenvolvimento económico nacional, quer por via dos efeitos directos (colmatando o défice de capitais próprios na economia nacional, por definição mais estáveis que os capitais alheios – empréstimos bancários internacionais e investimentos de carteira), quer por via dos efeitos indirectos (facilitando a transferência de bens, serviços e tecnologia, o acesso a redes globais de capital, tecnologia e marketing, estimulando a concorrência nos mercados e o aumento da eficiência, e difundindo boas práticas de *corporate governance* nas restantes instituições do país).

Por último, recorrendo ao trabalho de Proença, Fontoura e Crespo (2002), podemos aferir igualmente a ausência de evidência empírica clara sobre os efeitos automáticos na produtividade das firmas domésticas resultantes do investimento externo. Segundo estes

autores, “positive *spillovers* occur only when the technologic gap between domestic and foreign firms is moderate”. O diferencial tecnológico, juntamente com o nível de desenvolvimento do capital humano, infra-estruturas e desenvolvimento dos mercados financeiros, parecem ser os factores críticos para a verificação de efeitos positivos sobre as economias receptoras.

Retenha-se contudo, que, apesar dos resultados de alguns destes trabalhos poderem colocar em causa alguns pressupostos quanto aos impactes económicos do IDE nos países receptores, a maioria dos estudos empíricos permitiram verificar uma clara relação positiva entre o IDE e algumas variáveis macro-económicas, como o produto, emprego e as exportações.

Assim, apresenta-se uma lista abrangente dos potenciais efeitos positivos e negativos. Os benefícios resultantes do IDE, genericamente apontados na literatura, para os países de acolhimento são: Aumento do potencial de crescimento económico, por via das empresas entrantes e através da incorporação de valor acrescentado nacional na produção final; criação de emprego directo e indirecto; desenvolvimento de regiões deprimidas, melhoria do saldo da balança comercial; acesso a novas tecnologias (a transferência de tecnologia entre países encontra no IDE um mecanismo fundamental); introdução de novas técnicas de gestão e, em certos casos, o desenvolvimento de I&D local. Por outro lado, os custos referem-se, ao nível institucional, a questões de soberania e autonomia económica dos países (questão relacionada com a posse dos centros de decisão e mais aplicável a IDE por via de fusões e aquisições de grandes empresas nacionais) e, numa perspectiva mais económica, com o impacto negativo sobre a competição em determinados mercados (efeito de concentração da oferta), a selecção de fornecedores do país de origem e a repatriação de parte significativa do



valor criado (inexistência de reinvestimento de lucros e utilização de mecanismos de preços de transferência). Ainda neste âmbito, refiram-se os esforços efectuados por determinados países ao nível da concessão de incentivos financeiros e fiscais, que com a crescente volatilidade das EMN se revelam efémeros nos seus efeitos.

1.4 ORGANIZAÇÃO DO TRABALHO

O trabalho encontra-se organizado em cinco capítulos principais, referentes à introdução, revisão da literatura sobre teorias do IDE e das EMN, abordagem aos determinantes empíricos do IDE e suas tendências recentes (identificando os determinantes emergentes), análise empírica sobre determinantes económicos do IDE em Portugal e, por último, um capítulo com as principais conclusões e caminhos de investigação possíveis. Após a introdução, no segundo capítulo, elabora-se uma revisão da literatura sobre as teorias explicativas do IDE e das EMN, desde as abordagens inseridas no âmbito da concorrência perfeita, passando pela ruptura de Hymer e as abordagens inseridas na concorrência imperfeita, até às teorias dinâmicas.

No terceiro capítulo, abordam-se as motivações inerentes aos processos de IDE ou razões de investimento das EMN, baseando a análise numa revisão da literatura sobre determinantes empíricos e tendências recentes do IDE. Embora os fluxos de IDE se demonstrem sensíveis ao enquadramento político-institucional e macroeconómico e ao ambiente de negócios das economias receptoras, é principalmente a análise dos determinantes económicos emergentes que se privilegia neste trabalho, à luz do quadro de referência apresentado por Dunning.

No quarto capítulo, elabora-se uma análise empírica, referente às duas últimas décadas, sobre os determinantes económicos do IDE em Portugal. Após uma síntese da evolução

do IDE e dos trabalhos empíricos similares realizados em Portugal, estimam-se cinco modelos econométricos (um para cada tipo de IDE identificado no quadro de referência e outro mais geral), identificando qual a importância dos determinantes económicos estudados com distinção entre as relações de longo prazo e as dinâmicas de curto prazo, e ainda outro modelo para aferir a influência do IDE nas exportações.

Por fim, apresenta-se um capítulo referente às notas conclusivas e à identificação de caminhos alternativos de investigação. Neste âmbito estabelece-se a comparação dos resultados obtidos na análise empírica com os resultados de estudos recentes sobre o posicionamento de Portugal na captação de IDE, principalmente em termos de tipo e características de IDE existente e desejável.

2. REVISÃO DAS TEORIAS DO INVESTIMENTO ESTRANGEIRO E DAS EMPRESAS MULTINACIONAIS

2.1 VISÃO GERAL

Na generalidade da literatura sobre teorias do IDE distinguem-se dois períodos, antes e após a década de 60, curiosamente no momento em que se assistiu a um incremento significativo dos fluxos de IDE.

Na origem desta distinção, encontram-se os quadros teóricos de base em que assentam as próprias teorias, nomeadamente os pressupostos da concorrência perfeita e da concorrência imperfeita. Com efeito, foi com o trabalho de Hymer (1976), demonstrando que a teoria do movimento internacional de capitais e do comércio internacional não permitiam explicar os fluxos de IDE entre países similares, que se abriram novas linhas de investigação sobre as motivações do IDE à luz dos pressupostos de concorrência imperfeita.

Assim, é possível identificar um leque diversificado de abordagens. Por um lado, as abordagens enquadradas na lógica da concorrência perfeita, onde os motivos para a existência de IDE se baseavam em diferenciais de taxas de lucro e diferentes dotações de factores produtivos entre países. Depois, a ruptura no pensamento dominante, com as contribuições inovadoras de Hymer, num contexto de concorrência imperfeita, onde as falhas de mercado, o poder de mercado e as barreiras à entrada, desempenham um papel importante, com a denominada escola de Reading – e a teoria da internalização de Buckley e Casson, colocando a ênfase na eficiência da produção através da internalização dos mercados, e com o esforço de síntese de Dunning, consubstanciado no paradigma eclético. Por último, as abordagens que introduzem uma perspectiva

dinâmica dos processos de IDE e de internacionalização das EMN, com a Escola Nórdica, introduzindo uma dimensão comportamental associada à dimensão económica dos processos de internacionalização, e o Ciclo de Desenvolvimento do Investimento, considerado como uma abordagem dinâmica ao paradigma OLI.

Segundo Cantwell (1990), a diversidade de abordagens teóricas à produção internacional encontra justificação em três causas. Em primeiro lugar, considera a diferente natureza que um processo de IDE pode adquirir (procura de recursos, substituição de importações, plataforma de exportação ou integrado à escala global), em segundo refere-se às diferentes perspectivas e questões de investigação colocadas (teorias relacionadas com o movimento internacional de capitais, teorias do comércio internacional, teoria da localização da produção, organização industrial, teoria da inovação e da firma) e, por último, considera diferentes níveis de análise, desde o macro-económico (onde se enquadram as teorias do comércio internacional, localização da produção e teorias do capital), o meso-económico (organização industrial, teoria dos jogos e da inovação) e o nível micro-económico (teoria da firma). O paradigma eclético é apontado por Cantwell como combinando os três níveis de análise.

2.2 ABORDAGENS NO ÂMBITO DOS PRESSUPOSTOS DE CONCORRÊNCIA PERFEITA

2.2.1 Teorias do Capital

O factor determinante do IDE assenta no diferencial de taxa de remuneração do capital, ou seja, os movimentos internacionais de capital encontram-se associados à verificação de diferentes taxas de lucro entre países.

A abordagem de *portfolio* de Tobin-Markovitz, com raízes na década de 60, permite relacionar a existência de uma taxa de remuneração mais elevada para os investimentos externos com a verificação de um risco maior associado ao investimento.

Refira-se igualmente a abordagem de Rugman (1976), com base na diversificação do risco, e que procurou explicar o IDE como uma forma de reduzir o risco associado à empresa, permitindo-lhe dispersar investimentos por diferentes países.

Estas abordagens foram contestadas por vários autores, destacando-se Hymer que verificou empiricamente a inconsistência do diferencial de taxa de remuneração para explicar a circulação do capital. Por outro lado, a verificação empírica de que a maioria do IDE se concentra em áreas geográficas próximas, também levou à contestação da diversificação do risco como motivo para a existência do IDE.

2.2.2 Teoria Neoclássica do Comércio Internacional

Segundo o modelo de especialização por factores de Heckscher-Ohlin (H-O), que assume algumas hipóteses simplificadoras (por exemplo, a tecnologia – função de produção – e as preferências dos consumidores são idênticas nos vários países), as diferentes dotações de factores entre países estariam na base do comércio internacional, especializando-se cada país na produção do bem que utiliza mais intensamente o factor mais abundante nesse país, e assim eliminando a razão para a existência de mobilidade de factores. Samuelson introduz neste modelo a ideia da tendência para a igualização do preço dos factores provocada pelo comércio internacional, funcionando o comércio internacional como substituto do investimento internacional. Concluía-se, assim, que as diferenças factoriais estavam na base dos movimentos de factores (H-O-S).

Mundell (1957), partindo do modelo H-O-S, demonstrou que o comércio internacional e o IDE podem ser substitutos, nomeadamente perante a implementação de tarifas à importação. O IDE era assim visto como um meio de reequilíbrio no âmbito de mercados de concorrência perfeita. Assim, para Mundell, as restrições ao movimento de bens (caso de restrições ao comércio/importações) estariam na origem do IDE.

O conceito do ciclo de vida dos produtos, referido inicialmente por Kuznets, e que Vernon (1966) aplica ao investimento internacional, surge como uma crítica à teoria do comércio internacional (ou dos movimentos de capital quando estes substituem o comércio) de H-O-S, e sugere que a produção e a tecnologia seguem uma trajectória típica, que se altera à medida que uma actividade se desenvolve. À medida que os produtos se tornam estandardizados a procura de trabalho qualificado reduz-se e aumenta a tendência para localizar a produção em países com custos de produção mais baixos. Por último, com a estandardização verifica-se igualmente uma diminuição das vantagens em se localizar em países que apresentem economias de aglomeração significativas. Na sua revisão do modelo, Vernon (1974) considera que, em vez da capacidade tecnológica e da inovação como base da manutenção da liderança das firmas, as empresas mantêm a sua competitividade através da exploração de economias de escala.

A denominada abordagem macro-económica de Kojima (1973) acrescenta uma visão diferente ao modelo neoclássico do comércio internacional, nomeadamente ao nível dos produtos intermédios. Este autor apresenta uma distinção entre IDE motivado pela substituição de importações (substituindo o comércio) com origem num país que apresenta vantagens comparativas nessas actividades, e o IDE com base na criação de plataformas de exportação (criando comércio) com origem em países com desvantagens

comparativas nessa produção. Para este autor, os fluxos de IDE devem ter origem em actividades com desvantagens comparativas nos respectivos países, para países onde essas actividades tenham vantagens comparativas, ou seja, deve ser orientado para a exportação do bem produzido. Na linha do modelo original de Vernon, Kojima defende a deslocalização da produção de bens menos sofisticados para países em estádios de desenvolvimento inferiores. O IDE permitiria assim a exploração das vantagens comparativas de um país em produtos intermédios, incorporados posteriormente nos bens finais produzidos no país de origem.

2.3 ABORDAGENS NO ÂMBITO DOS PRESSUPOSTOS DE CONCORRÊNCIA IMPERFEITA

2.3.1 Teoria da Organização Industrial

No âmbito das explicações para o fenómeno do IDE a introdução das hipóteses subjacentes ao trabalho de Hymer representou uma evolução significativa. De uma lógica baseada em pressupostos de concorrência perfeita, Hymer e posteriormente Kindleberger (1969) apresentaram as bases para uma nova abordagem.

O trabalho de Hymer é muito focalizado na teoria da organização industrial, ou seja, no cerne das suas preocupações estava a organização da produção considerando as principais premissas da teoria da organização industrial (existência de barreiras à entrada e estrutura concorrencial no interior de determinado mercado). Para Cantwell (1990), a focalização na organização industrial não será a mais apropriada, visto a questão central desta teoria ser o poder de mercado das empresas, ou seja, para este autor, Hymer coloca a ênfase no comportamento das firmas e respectivas implicações

na estrutura de mercado e não no sentido inverso, este sim mais perto da teoria da organização industrial, na tradição do paradigma E-C-R⁵.

No seu trabalho, Hymer pretende encontrar as razões inerentes aos processos de internacionalização das empresas, ou seja, porque é que existe IDE. Todavia, à luz da teoria da organização industrial, Hymer não explica ainda porque é que o IDE se torna uma solução mais favorável em detrimento da exportação e licenciamento, nem porque razão se localiza em determinado país em detrimento outro.

Segundo este autor, para uma empresa encetar um processo de IDE, suplantando as desvantagens em relação às empresas domésticas (menor conhecimento dos mercados, burocracia, diferenças culturais, etc), terá que possuir vantagens específicas. À luz dos pressupostos da concorrência imperfeita, estas vantagens específicas (exploradas em primeiro lugar nos mercados internos) resultam da exploração de falhas de mercado por parte das empresas que encetam o IDE (por exemplo, a verificação de economias de escala, diferenciação de produtos, diferentes patamares tecnológicos e diferentes capacidades organizacionais). O resultado é uma estrutura de mercado com características de concorrência monopolística, pois as empresas, na posse de uma vantagem específica, actuam como monopolistas, aumentando o poder de mercado.

Para Kindleberger, as imperfeições de mercado na base do IDE podem ser originadas na diferenciação de produtos, marketing, tecnologia e formas de gestão e organização da produção diferenciadas, acesso diferenciado a capitais, verificação de economias de escala e políticas estatais diferenciadas, factores estes que originam vantagens específicas face aos concorrentes domésticos, erguendo barreiras à entrada e

⁵ O Paradigma E-C-R (Estrutura – Comportamentos - Resultados), de Bain, Mason e Scherer, permite estabelecer uma relação entre a forma de organização do mercado, nomeadamente o grau de concentração e integração vertical, as estratégias desenvolvidas pelas empresas actuautes nesse mercado e os resultados alcançados.

influenciando a estrutura concorrencial dos mercados. A abordagem de Kindleberger reflecte, de forma mais clara, a teoria da organização industrial, visto que as EMN são entendidas como resultado da estrutura de mercado caracterizada pela concorrência monopolística (Cantwell, 1990).

2.3.2 Teoria da Internalização

Na sequência dos contributos anteriores de Hymer e Kindleberger, imprescindíveis para explicar a existência de produção internacional, a explicitação clara das razões subjacentes ao IDE enquanto melhor forma de uma empresa explorar as suas vantagens nos mercados externos, foi desenvolvida por Buckley e Casson (1976). O trabalho destes autores permitiu responder à questão: “Como se deve uma empresa internacionalizar e porquê escolher a forma de IDE para encetar esse processo”.

As principais referências dos trabalhos de Buckley e Casson foram a teoria da firma de Coase (1937) e a teoria dos contratos de Williamson (1975). Segundo Coase, a existência de empresas justifica-se pelo facto do mecanismo de mercado apresentar custos maiores na afectação de recursos do que os custos internos de coordenação da empresa, definindo-se dois tipos extremos de organização (um hierárquico, baseado na aquisição de recursos pela empresa e a sua completa internalização, e outro baseado na afectação de recursos com base em transacções no mercado). Deste modo, a eficiência das operações, consideradas no seu conjunto, será maior no caso da internalização.

Na realidade a escolha das empresas residirá algures num ponto médio, para cuja explicação contribuiu o trabalho de Williamson, que integra a teoria da firma com a teoria dos contratos, desenvolvendo a denominada teoria dos custos de transacção. Deste modo, a empresa escolhe o modo de crescimento com base em três variáveis: a

frequência das transacções; o grau de incerteza inerente às mesmas e a especificidade do tipo de activo transaccionado.

Neste contexto, Buckley e Casson desenvolveram a teoria da internalização, tendo subjacente a existência de falhas de mercado (identificaram cinco fontes de falha de mercado que explicam a internalização⁶) que originam vantagens na internalização de recursos e actividades no seio da empresa por contraponto a uma contratação no mercado.

Para estes autores, a razão subjacente ao modo de internacionalização de uma empresa e à escolha pelo IDE (internalizando recursos e actividades) reside na necessidade de garantir a exploração eficiente da vantagem inicialmente existente no seio da empresa, minimizando o risco de perda dessa vantagem para outra empresa e, por outro lado, minimizar os custos de transacção inerentes à contratação de recursos no mercado.

Enquanto a abordagem anterior de Hymer e Kindleberger considera a estrutura do mercado (à partida ou enquanto resultado do comportamento das firmas) como essencial à explicação da existência do IDE, no âmbito da teoria da internalização a ênfase é colocada na maximização do lucro através da troca eficiente de bens intermédios ao longo da cadeia produtiva.

2.3.3 Paradigma Eclético

Segundo Dunning (2000), a dimensão e padrão do IDE são determinados por dois factores. Em primeiro lugar, depende da interacção entre as vantagens competitivas da

⁶ Os cinco tipos de falhas de mercado em questão são: A necessidade de coordenar actividades por um longo período; a necessidade de discriminar preços para explorar o mercado de forma mais eficiente; a presença de monopólios bilaterais que criem equilíbrios instáveis; a dificuldade em valorizar a “vantagem específica”, principalmente se baseada em conhecimento ou no caso de bens públicos; e perante situações de distorção fiscal que originem a prática de preços de transferência.

empresa que a levam a encetar um processo de IDE e as vantagens competitivas do país de destino do IDE, e por último, depende da forma como as empresas organizam a sua actividade a nível internacional, ou seja, depende igualmente das estratégias delineadas pelas EMN.

Esta afirmação resulta dos desenvolvimentos que conduziram ao denominado Paradigma OLI (Ownership-Location-Internalisation), e que tem a sua origem na constatação, por parte de Dunning, que as teorias até então apresentadas não ofereciam uma explicação completa do fenómeno do investimento internacional.

Este autor, partindo dos desenvolvimentos preconizados por Hymer e Kindleberger (teoria da organização industrial), por Buckley e Casson (teoria da internalização) e pela teoria neoclássica do comércio internacional (que compara os padrões de localização do investimento internacional com os padrões do comércio internacional), pretendeu integrar estas teorias apresentando um modelo geral.

Todavia, a forma actual do Paradigma OLI foi o resultado de um percurso de décadas que se passa a resumir. Apesar de anteriores aplicações empíricas, foi em 1973 que Dunning apresentou a primeira formulação do que viria a ser então denominado por teoria OLI, apenas considerando as variáveis O-Ownership e L-Location, a que se viria a juntar a componente I-Internalisation na sequência do seu trabalho de 1977.

Em 1980, Dunning utiliza a base da teoria OLI para explicar a relação entre o IDE e o nível de desenvolvimento de determinado país, naquilo a que se denominaria IDP (Investment Development Path – Ciclo de Desenvolvimento do Investimento), que será abordado no ponto referente às abordagens dinâmicas.

Na sequência de críticas à sua teoria, e argumentando que ela é mais uma integração dos principais desenvolvimentos das teorias “mainstream” sobre o IDE do que uma explicação geral do IDE, redenomina a teoria OLI em Paradigma OLI. Deste modo, segundo o Paradigma OLI, uma firma enceta um processo de IDE quando estão satisfeitas três condições:

- A posse de vantagens de propriedade em relação a firmas localizadas nos mercados de destino (*Ownership advantages*). Estas vantagens de propriedade relacionam-se com o controlo de recursos específicos (recursos humanos qualificados, tecnologia, marcas, patentes, economias de escala, economias de aglomeração) que proporcionam uma vantagem competitiva a nível internacional e que são a base do processo de investimento internacional.
- Verificarem-se vantagens de localização em determinado país para a firma utilizar a vantagem de propriedade no exterior em vez de localmente (*Locational Advantages*). Estas vantagens de localização relacionam-se com as características do país de destino, como sejam, custos de produção, dimensão do mercado ou proximidade a grandes mercados, sistemas de inovação, integração em espaços económicos alargados, barreiras ao comércio (desde as naturais, traduzidas nos custos de transporte, às construídas, como as tarifas alfandegárias), políticas macro-económicas (ex. fiscal, monetária e industrial).
- A oportunidade de internalizar a exploração das vantagens de propriedade em vez de utilizar os mecanismos de mercados para afectação de recursos a outras firmas localizadas no país de destino (*Internalisation Advantages*). Estas vantagens de internalização relacionam-se com a ocorrência de imperfeições nos mercados que originam incerteza e custos de transacção elevados.

Como ressalta da leitura das condições enunciadas, o conceito de vantagens de propriedade adquire uma importância crucial no seio do Paradigma OLI, constituindo-se como a base do processo de internacionalização de uma empresa. Dunning (1988) distingue dois tipos de vantagens de propriedade, as vantagens de propriedade baseadas na posse de activos específicos da empresa (na literatura anglo-saxónica denominados por *Asset Based Ownership Advantages*) e cuja exploração pode ser transferida para outra empresa, e as vantagens com origem na acumulação de experiência da empresa na gestão de investimentos internacionais (*Transaction Ownership Advantages*) que são indissociáveis da empresa que as detém, apenas podendo ser exploradas internamente à empresa.

Para Cantwell (1990), a distinção entre as *Transaction Ownership Advantages* e as vantagens de internalização merece algum cuidado, pois poderá surgir alguma sobreposição entre as vantagens com origem na acumulação de experiência resultante da participação em operações internacionais (posse de activos complementares) e as vantagens com origem na coordenação interna à empresa das operações internacionais. Para este autor, a abordagem de Dunning, como resultado lógico da integração das dimensões que incorpora, adquire uma natureza micro, meso e macro-económica, contrariamente às abordagens de Hymer e de Buckley e Casson que possuem uma natureza micro-económica.

Por último, em 1993, Dunning acrescenta uma nova dimensão ao Paradigma OLI, introduzindo a componente da estratégia a longo prazo das firmas (enquanto variável dinâmica e específica das firmas) que influencia a visão que as empresas têm sobre determinada configuração do Paradigma e as suas reacções (em termos de investimentos internacionais) a essa configuração.



Considerando os trabalhos desenvolvidos por Buckley e Casson e o trabalho de Dunning, identificam-se duas correntes no seio da denominada escola de Reading. Uma baseada na teoria da internalização, que defendia a supremacia desta teoria enquanto explicação do IDE e outra baseada no Paradigma OLI que aceitava a internalização como uma das componentes da explicação para o IDE, incorporando-a no seu modelo, mas refutando o seu carácter enquanto teoria geral do IDE. Na realidade, segundo Castro (2000), uma distinção mais relevante é possível de estabelecer entre estas duas correntes, baseada no papel das estratégias das firmas e das variáveis contextuais na existência e localização do IDE. Enquanto no âmbito da teoria da internalização assumem importância as estratégias das firmas no tipo de aproximação ao investimento internacional, na abordagem eclética torna-se por demais evidente a importância atribuída ao ambiente macro-económico e sócio-político (principalmente em relação ao país de destino) no seio do qual as decisões das firmas são tomadas.

Num esforço de síntese, e com base no trabalho de Cantwell (1990), é possível estabelecer alguns pontos de sintonia e de distinção entre as várias abordagens apresentadas no âmbito da concorrência imperfeita. Para este autor, no que respeita às abordagens micro-económicas, a principal divergência reside na própria natureza da EMN que lhes está subjacente. Na abordagem de Hymer a ênfase é colocada no resultado verificado no mercado de produtos finais/poder de mercado, enquanto que a abordagem da internalização coloca a ênfase no mercado de bens intermédios/eficiência das transacções⁷.

Nas abordagens de carácter meso e macro-económico as preocupações assentam mais na interacção entre o crescimento das firmas e a localização da produção. Ao contrário

⁷ No fundo já temos aqui a presença de dois tipos diferentes de IDE. O IDE horizontal, no primeiro caso, e o IDE vertical, no segundo. Estes conceitos são desenvolvidos no capítulo 3.

das abordagens micro-económicas, a localização da produção é considerada endógena aos modelos explicativos, sendo determinada pelo próprio processo de crescimento das firmas. No caso dos modelos de natureza macro-económica as vantagens de localização estão relacionadas com determinantes macro-económicos específicos do país de destino e com o seu nível de desenvolvimento, enquanto que nas abordagens meso-económicas as vantagens de localização se relacionam mais com factores específicos de determinadas indústrias.

2.4 ABORDAGENS DINÂMICAS À TEORIA DO IDE

Antes de introduzir as correntes que aparecem referenciadas na literatura como abordagens dinâmicas à teoria do IDE, retenham-se alguns aspectos, no âmbito das abordagens anteriores, que já permitem antever o carácter dinâmico inerente aos fluxos de IDE. Por exemplo, Vernon (1966, 1974) apresenta a primeira tentativa de modelar a evolução dos fluxos de IDE segundo uma perspectiva dinâmica, estabelecendo uma ligação entre a tecnologia inerente à produção de determinado produto e a distribuição dessa produção por diferentes países consoante o seu grau de desenvolvimento. Esta visão dinâmica é reforçada por Vernon ao introduzir os comportamentos oligopolísticos com interacções dinâmicas e mercados em permanente desequilíbrio, embora estes desequilíbrios sejam ainda vistos como fases intermédias entre pontos de equilíbrio.

Por outro lado, Buckley e Casson (1998), num trabalho sobre o estado da arte no estudo do IDE consideram de primordial importância a consideração dos aspectos dinâmicos no contexto da explicação do fenómeno do IDE. Para estes autores, a incerteza e a volatilidade dos mercados devem tornar a flexibilidade dos fluxos de IDE e das EMN como uma das principais *raison d'être* das novas abordagens.

2.4.1 Escola Escandinava

A escola escandinava, iniciada na década de 70, apresenta uma abordagem dinâmica ao processo de internacionalização das firmas (mais do que os motivos na base do IDE, que estavam no centro das preocupações das teorias apresentadas, esta abordagem debruça-se, principalmente, na forma e modo de entrada das empresas nos mercados externos), analisando o IDE com base no comportamento das empresas e das suas interações estratégicas (acrescenta uma análise comportamental à análise económica das abordagens anteriores).

Esta abordagem pode dividir-se em duas correntes, mais complementares do que divergentes. O modelo de internacionalização de Uppsala e a teoria das Redes.

□ Modelo de Internacionalização de Uppsala

Este modelo considera o envolvimento gradual das firmas no estrangeiro. A partir dos trabalhos de Johanson e Wiedersheim Paul (1975) e de Johanson e Vahlne (1977), baseados na observação empírica do processos de internacionalização, em especial das firmas suecas, conclui-se que as empresas desenvolvem as suas operações no exterior através de um processo incremental de conhecimento dos mercados de destino e de modos de envolvimento.

Assim, o processo de IDE é determinado pela experiência retida pela empresa (a capacidade de aprendizagem adquire neste contexto de modelos comportamentalistas um papel muito relevante) e, principalmente, pela distância psíquica entre país de origem e país de destino (esta distância psíquica concretiza-se nas diferenças culturais, linguagem, formas de organização da sociedade e do sistema político, nível educacional e de desenvolvimento empresarial) que se associa, geralmente, à distância física ou

geográfica. Numa interessante definição, Johanson e Vahlne (1977), associam a distância psíquica ao “conjunto de factores que inibem o fluxo de informação do e para o mercado externo”.

A internacionalização segue uma sequência gradual de conhecimento de países cada vez mais distantes e de maior comprometimento de recursos (evolução dos modos de entrada/presença nos mercados, iniciando-se pela exportação, licenciamento, joint-ventures, subsidiária comercial e, finalmente, IDE). Refira-se que a entrada ou presença em países psiquicamente distantes reforça a capacidade intrínseca da empresa desenvolver novos processos de internacionalização para mercados distantes. No fundo estamos na presença das vantagens específicas associadas à multinacionalidade, as *Transaction Ownership advantages* referidas por Dunning, e que de forma ainda mais clara estão presentes na teoria das redes.

Contudo, esta abordagem enferma de algumas condicionantes que importa referir. Em termos gerais, este modelo parece não reflectir a situação verificada em mercados muito internacionalizados, com forte presença de EMN e onde os motivos de internacionalização não estejam apenas relacionados com a procura de novos mercados. Por outro lado, com a globalização parece ter-se assistido a uma perda de importância da distância psíquica como elemento perturbador de processos de internacionalização para mercados mais distantes e com modos de entrada menos comprometedores do ponto de vista da afectação de recursos. Na realidade, esta abordagem aplica-se mais a situações de empresas de média dimensão, que ainda estão a iniciar o seu processo de internacionalização, como a maioria das empresas portuguesas que se internacionalizam, nomeadamente as PME's.

□ Teoria das Redes

A teoria das redes é introduzida como uma abordagem complementar ao modelo de Uppsala, reforçando o carácter dinâmico do processo de internacionalização já presente no modelo anterior e introduzindo de forma clara a minimização dos custos de transacção como elemento determinante dos processos de internacionalização.

Esta teoria coloca a ênfase na rede de relações que se estabelecem entre empresas, inseridas em mercados internacionalizados, como factor crítico para a internacionalização. Johanson e Mattsson (1988) reafirmam a importância do conhecimento dos mercados e do envolvimento gradual de recursos, mas introduzem a capacidade das empresas estabelecerem relações a longo prazo com outras empresas como factor crítico para o sucesso do seu processo de internacionalização.

Para Vahlne e Nordstrom (1988), a entrada numa rede de relações depende da verificação das referidas *Ownership advantages* na empresa, mas após inserida através dessas vantagens de propriedade iniciais, a empresa adquire vantagens derivadas das relações permanentes com clientes e fornecedores - as *Transaction Ownership advantages* originadas pela própria multinacionalidade - e que lhe poderão permitir manter-se inserida na rede internacional mesmo perdendo parte das *Ownership advantages* iniciais.

2.4.2 Ciclo de Desenvolvimento do Investimento

O Ciclo de Desenvolvimento do Investimento (Investment Development Path – IDP), desenvolvido inicialmente por Dunning e reformulado por Dunning e Narula (1996), é referido como uma abordagem dinâmica ao Paradigma OLI. Apesar desta relação entre

o IDP e o Paradigma OLI, neste último apenas o factor localização adquire uma vertente macro-económica, enquanto que o IDP é uma abordagem essencialmente macro-económica.

O IDP permite verificar a interacção dinâmica entre o nível de desenvolvimento de um país (representado através da variável PIB *per capita*) e o seu posicionamento em termos de investimento externo (representado pelo saldo líquido de IDE), quer na perspectiva quantitativa (entradas *versus* saídas de IDE), quer na perspectiva qualitativa (tipo de actividades atraídas e tipo de actividades internacionalizadas).

Esta abordagem pressupõe que à medida que um país se desenvolve criam-se condições diferentes para as empresas domésticas e estrangeiras e, por outro lado, os próprios fluxos de IDE provocam alterações na estrutura produtiva presente. Neste âmbito, sustenta-se ainda que as políticas públicas detêm um papel fundamental na alteração das condições de acolhimento de IDE e na criação de *Ownership advantages* por parte das empresas domésticas.

Inicialmente apresentado como uma sequência de quatro fases, o IDP sofre uma extensão, incorporando uma quinta fase de desenvolvimento e considerando o *Asset seeking* como motivo de IDE (Dunning e Narula, 1996). São estas cinco fases que se passam a descrever sucintamente.

□ **Fase 1 do IDP**

A primeira fase respeita a um estado de desenvolvimento ainda caracterizado por uma fraca industrialização, verificando-se apenas IDE no caso de exploração de algum recurso natural significativo, ou seja, IDE orientado para exportação. O mercado doméstico é reduzido, as infra-estruturas inexistentes ou inadequadas, os recursos

humanos pouco qualificados e o enquadramento político e legal ineficiente. A saída de IDE é praticamente inexistente, ou seja, as empresas domésticas não possuem *Ownership advantages* que lhes permita internacionalizarem-se. Neste âmbito, o papel dos poderes públicos restringe-se à melhoria infra-estrutural do país, elevação da qualificação recursos humanos e promoção de políticas macro-económicas que conduzam à alteração do perfil produtivo.

□ **Fase 2 do IDP**

Com a adopção das políticas referidas podem-se alcançar algumas vantagens de localização, originando IDE com destino ao sector dos bens de consumo, transportes, comunicações e construção civil. Nesta segunda fase, para além de IDE com objectivo de exploração de recursos naturais, também se poderá assistir a IDE orientado para sectores mão-de-obra intensiva. Os fluxos saídos de IDE ainda serão apenas baseados na exploração de *Ownership advantages* associadas a empresas domésticas que explorem recursos naturais ou que desenvolvam actividades primárias com algum grau de sofisticação. Estas saídas de IDE poderão dirigir-se para países com grau de desenvolvimento semelhante se for motivado por procura de novos mercados ou para territórios mais desenvolvidos se a razão for a procura de novos activos que permitam aumentar as *Ownership advantages* iniciais.

Segundo Dunning, a combinação do IDE e do investimento doméstico, resultante da melhoria das *Locational advantages*, promove a verificação de economias de aglomeração e o aumento da produtividade dos factores produtivos. Esta situação melhora as *Ownership advantages* das empresas domésticas e reforça as *Locational advantages* do próprio país. Contudo, tal como na fase anterior do IDP, os países são essencialmente receptores líquidos de fluxos de IDE.

□ **Fase 3 do IDP**

A fase três caracteriza-se pelo desenvolvimento verificado nas empresas domésticas, assistindo-se a um aumento dos custos de produção, que originam a quebra da presença de actividades trabalho-intensivas, quer por via da menor capacidade de atracção de IDE original, quer através da deslocalização de investimento para outros países. As empresas domésticas procuram internacionalizar-se, explorando as *Ownership advantages* existentes em novos mercados e contribuindo para o aparecimento das *Transaction Ownership Advantages*.

Neste patamar intermédio do IDP, as vantagens de localização assentam agora num mercado doméstico alargado, recursos humanos com maior qualificação e empresas com alguma capacidade tecnológica. As políticas públicas devem conduzir-se para a redução das falhas de mercado e a promoção de integração entre empresas domésticas e estrangeiras, no sentido de criar laços a longo prazo que minimizem os riscos de deslocalização. Os incentivos devem ser conduzidos para a internacionalização de empresas em sectores sem vantagens locativas significativas no próprio país e para a atracção de IDE para actividades pouco desenvolvidas internamente.

□ **Fase 4 do IDP**

A fase quatro representa uma alteração fundamental na estrutura produtiva dos países, verificando-se um saldo líquido positivo de fluxos de IDE. Esta situação decorre da existência de *Ownership Advantages* e, principalmente, de *Transaction Ownership Advantages* por parte das empresas domésticas. Os motivos para encetar o processo de IDE dividem-se entre *Efficiency seeking* para países com custos de produção mais

baixos (especialmente relevante para actividades com forte incorporação do factor trabalho) e *Strategic Asset seeking* para países desenvolvidos.

As vantagens de localização, neste patamar de desenvolvimento, são essencialmente “*created assets*” (mercados sofisticados, recursos humanos qualificados, capacidade de I&D, economias de aglomeração e sistemas de inovação). Deste modo, o IDE atraído apresenta como motivação o *Strategic Asset seeking*, com origem em países igualmente desenvolvidos. Empresas de países situados em patamares inferiores poderão igualmente possuir apetência por investir em países situados nesta fase, embora numa perspectiva de alargamento do seu próprio mercado. As políticas públicas devem promover a eficiência dos mercados e incentivar as actividades emergentes e reduzir os impactes das actividades em declínio.

□ **Fase 5 do IDP**

Por último, a fase cinco, introduzida posteriormente, surge na sequência da necessidade de explicar os fluxos de IDE entre países desenvolvidos e que a longo prazo apresentam um saldo nulo. Nesta fase, o IDE depende mais das estratégias de localização das EMN do que das características, algo semelhantes, dos países de origem e destino. Deste modo, segundo Dunning e Narula, a capacidade dos países reterem ou atraírem IDE é reduzida, sendo as EMN que escolhem estrategicamente as suas localizações.

A busca de custos produtivos mais baixos, o acesso a recursos naturais e a proximidade a mercados emergentes, leva ainda a localizar determinados elos da cadeia produtiva em países situados nas fases anteriores. Enquanto receptores, os países situados na fase cinco ainda são procurados por empresas de países situados em fases anteriores, por motivos de *Market seeking* e *Strategic Asset seeking*.

Segundo Dunning e Narula, o papel dos governos, neste contexto, adquire uma dimensão igualmente estratégica. Os governos devem considerar duas variáveis: o comportamento das EMN e o comportamento dos outros governos – a competição pela atracção de IDE é aqui crucial. A questão do jogo oligopolista entre empresas é determinante, sendo sugerido por Buckley (1996) que o papel essencial dos governos deve ser o de tentarem reter para os países parte do excedente económico obtidas pelas EMN. Neste âmbito, conforme referido em Ramos Silva (2002a), registou-se uma evolução no modo como os governos encaram as EMN, no sentido de uma maior cooperação de interesses. Esta tendência, associada ao maior desenvolvimento dos fluxos de IDE a partir de meados da década de 80, não adquire apenas importância nos países mais desenvolvidos, mas principalmente nos países que querem beneficiar do IDE para aumentar a sua capacidade competitiva internacional.

Refira-se que, na literatura, são apontadas algumas limitações à utilização do IDP: A utilização do PIB *per capita* como única variável que capte as transformações estruturais não é consensual, sendo proposta uma análise multivariada, por outro lado, a utilização do saldo líquido do IDE apresenta alguns problemas, relacionados com o facto da evolução positiva desta variável tanto poder estar ligada ao aumento de investimento no exterior (sinónimo de aumento da capacidade competitiva do país), como à diminuição do investimento directo do exterior em determinado país (sinónimo de diminuição da capacidade competitiva do país).

Síntese das Aplicações do IDP ao Caso Português – Em que Fase estamos?

Embora este capítulo seja de enquadramento teórico, referem-se, sucintamente, os resultados das aplicações do IDP à economia nacional, derivados dos trabalhos de Castro e Buckley (2001) e de Costa (2002).

Segundo Castro e Buckley (que basearam a sua análise numa equação polinomial, representando uma evolução em relação à equação clássica apresentada por Dunning), Portugal encontrava-se na fase 1 do IDP até início dos anos 60, passando à fase 2 durante essa década e apenas a completando no início dos anos 80. A fase 3 apenas é atingida, em pleno, nos anos 90. A partir deste período surge alguma contradição. Os autores concluem que Portugal está a evoluir para a fase 4 mas subsistem características, nomeadamente ao nível das políticas governamentais, que ainda são típicas da fase 3.

No trabalho de Costa (2002), que seguiu, na generalidade, a mesma metodologia dos autores anteriores, embora incorporando dados de anos mais recentes na sua análise, os resultados apontam no mesmo sentido. Apesar dos progressos em vários domínios, Portugal ainda se situa na fase 3 em termos de PIB *per capita* (as disparidades desta variável entre Portugal e outros países situados na fase 4, como por exemplo a Áustria e Irlanda, não permitem outra classificação) e de políticas governamentais (as políticas governamentais seguidas ainda estão muito focalizadas na criação de infra-estruturas físicas e a definição de políticas de apoio à internacionalização ainda são recentes).

Quadro 1 - Síntese das Teorias do IDE Apresentadas

Teorias	Teorias do Capital				Teorias do comércio internacional			Modelos Concorrência Imperfeita			Modelos Dinâmicos		
	Taxa de lucro	Modelo Portfolio	Diversificação do risco	Dotação Factorial	Abordagem macro-económica	Modelo ciclo de vida dos produtos	Organização Industrial	Internalização	Paradigma Ecléctico	Modelo Uppsala	Teoria das redes	IDP	
Autores principais	Clássicos e Marxistas	Tobin e Markovitz	Rugnan	Mundell, Heckscher, Ohlin e Samuelson	Kojima	Vernon	Hymen e Kindleberger	Coase, Williamson, Buckley e Casson	Dunning	Johanson, Wiedersheim e Vahlne	Johanson, Mattson, Vahlne e Nordstrom	Dunning, Narula	
Nível de análise	Macro	Macro	Macro	Macro	Macro Sectorial	Macro Sectorial	Sectorial Empresa	Empresa	Macro, Sectorial e Empresa	Micro	Micro	Macro	
Ênfase	Diferencial de taxa de retorno do capital investido	Relação risco/retorno	Risco diversificado pelo efeito da dispersão do investimento por mais de um mercado	Diferenças factoriais entre países	Especialização produtiva em bens intermédios a incorporar a jussante na cadeia de valor	Mercados financeiros Desenvolvimento económico e sofisticação do produto	Exclusão de rivais no mercado de produto final/Poder de mercado	Eficiência na produção de bens intermédios	Integração de teorias alternativas do IDE	Conhecimento gradual de mercados externos, distantes psicologicamente	Rede de relações estabelecidas entre empresas	Nível de desenvolvimento de um país e posicionamento em termos de investimento internacional	
Determinantes do IDE	Procura de taxas de retorno mais elevadas	As empresas assumem maiores riscos ao encetarem IDE e por isso esperam obter maiores lucros	Diminuição dos riscos associados a investir num só país	Busca das localizações onde os factores intensivos são mais abundantes	Vantagens inerentes à exploração das diferentes fases do ciclo produtivo no local onde é mais eficiente produzir	Nível de desenvolvimento dos países Adequar a localização da produção ao estado de desenvolvimento do produto	Redução da competição e criação de barreiras à entrada, ou seja, adquirir poder de mercado	Redução dos custos de transacção (custos internos vs transacções no mercado)	Vantagens de propriedade, internalização e de localização	Aceder a novos mercados, cada vez mais distantes	Manter ou aumentar as vantagens de multinacionalidade	Novos mercados, acesso a determinados activos, busca de eficiência	
Pressupostos teóricos de base	Concorrência perfeita	Concorrência perfeita	Concorrência perfeita	Concorrência perfeita	Concorrência perfeita	Concorrência perfeita	Concorrência imperfeita	Concorrência imperfeita	Concorrência imperfeita	Concorrência imperfeita	Concorrência imperfeita	Concorrência imperfeita	

2.5 CAMINHOS DE DESENVOLVIMENTO DAS TEORIAS SOBRE O IDE

Segundo Dunning (2000) novos caminhos se abrem às teorizações sobre os determinantes do IDE, quer atendendo às alterações contextuais em curso (emergência de um novo paradigma tecnológico; novas formas de organização das trocas económicas internacionais – do regionalismo à escala global; e emergência de novos competidores à escala global – com destaque, no que concerne à economia portuguesa, para as economias do Leste europeu), quer em termos de alterações nos aspectos que originam os três tipos de vantagens explicitadas no paradigma OLI (vantagens específicas da firma, vantagens de localização e vantagens de internalização).

Para este autor, no que respeita às vantagens específicas das firmas, colocar-se-ão uma série de novas questões, mais ou menos relevantes consoante o contexto em que cada empresa actue. Em síntese, estas novas questões são: a capacidade de utilizar eficientemente e criativamente os recursos ligados ao conhecimento dispersos por diferentes localizações; a capacidade de motivar os recursos humanos mais criativos e qualificados; a capacidade de conciliar os objectivos económicos da empresas com a responsabilidade social da empresa, satisfazendo todos os *stakeholders*; a capacidade de antecipar mudanças e lidar com a volatilidade, deslocalizando recursos e encetando a apropriação célere de novas tecnologias, estratégias de gestão e procedimentos organizacionais; a capacidade de trabalhar em rede com fornecedores e clientes, aproveitando melhor as oportunidades de mercado; a capacidade de escolher um conjunto de localizações (intra ou entre países), que combinadas com as vantagens específicas da empresa proporcionem desempenhos superiores; a capacidade de reconhecer as oportunidades de F&A para manter ou aumentar a quota de mercado e,

por último, a capacidade de encontrar novos mercados e ou novos segmentos e adaptar produtos às necessidades específicas desses consumidores.

No que respeita às vantagens de localização, Dunning identifica as características de localização em perda de relevância (disponibilidade e custo de recursos naturais e mão-de-obra pouco qualificada; custos salariais; custos de transporte e barreiras tarifárias, incentivos fiscais às empresas estrangeiras e as políticas macro-económicas em geral), bem como as características de localização emergentes (disponibilidade e qualidade de mão-de-obra qualificada; mercados regionais desenvolvidos; qualidade das comunicações internacionais e restantes infra-estruturas físicas e imateriais; barreiras não tarifárias; existência de sistemas de inovação; verificação de economias de aglomeração – sub-regiões integradas no contexto global; políticas de concorrência e regulação favoráveis; papel de parceiro do poder público e o papel de organizações supranacionais no âmbito das políticas desenvolvidas).

O autor identifica ainda as características de localização que favorecem a produção internacional, ou seja, a localização do IDE em determinado território: regionalização dos mercados; maior customização dos mercados, implicando uma presença próxima dos clientes finais; aumento da especialização inter-empresa; clusters sub-nacionais que integrem actividades relacionadas; redução do custos das comunicações e harmonização de infra-estruturas entre países, promovendo o IDE de empresas de menor dimensão; e a adopção de políticas públicas mais favoráveis ao IDE.

Quanto às vantagens de internalização, são referidas as motivações que levarão a uma maior internalização de actividades. Retendo em pormenor os motivos que poderão proporcionar maior apetência para a internalização de actividades temos: a necessidade

de abordar as várias actividades da cadeia de valor (inovação, produção, gestão de recursos humanos, gestão financeira, gestão comercial, entre outras), dispersas por diferentes localizações, de forma mais integrada e coordenada; a maior integração do processo produtivo ao longo da cadeia de valor; o aumento da importância das economias gama ou de variedade, envolvendo produtos que requerem *inputs* semelhantes e ou necessidade de estratégias de marketing similares; e o aumento da importância do conhecimento tácito, adquirido através da aprendizagem e experiência acumulada nos mercados internacionais. As pressões dos poderes públicos para diminuir a concentração nos mercados é apontado por Dunning como sendo um potencial motivo para as empresas encetarem um movimento de alianças e ou externalização de actividades, em detrimento da internalização.



3. TIPOLOGIA DE MOTIVAÇÕES E FACTORES DETERMINANTES DO IDE

Como fica saliente no capítulo anterior, os desenvolvimentos teóricos no âmbito do IDE e das EMN não permitem identificar, de forma clara, um quadro teórico consensual que enquadre as investigações empíricas sobre o fenómeno. Deste modo, apresentam-se neste capítulo as dimensões que formatam o quadro de referência utilizado na análise sobre os determinantes locativos do IDE: o território e suas características endógenas (naturais e/ou construídas) e as motivações na base do investimento das empresas nesse território.

Em Michalet (2001) é apresentada uma descrição destas duas dimensões, com ênfase para o papel dos territórios na atracção do IDE. Segundo este autor, os territórios são o resultado dos recursos existentes – capacidades endógenas – e da expressão desses recursos – factores de atracção do IDE. Assim, os territórios são dotados de característica próprias (qualificações, organização, contexto político, social e cultural qualificado, e tecidos produtivos estruturados), o que lhes permite projectar uma imagem que se associa à estratégia de promoção do IDE⁸.

Na realidade, o que determina a localização do investimento em determinado território é a organização do processo produtivo e a existência de capacidades e conhecimento que o acolham e com que este se articule. Como afirma Michalet “deve ter-se uma

⁸ A importância do território e das suas características enquanto factores condicionadores da localização de investimento e também da competitividade *tout court* de um país, remete para a teoria da economia industrial e para o conceito de distrito industrial *marshalliano*. Neste domínio, sobressai o trabalho seminal de Alfred Marshall, pioneiro na identificação do que se viria a denominar por economias de aglomeração, sugerindo que a acumulação de conhecimento tem lugar em contextos territoriais definidos, originando uma atmosfera industrial indutora do crescimento económico.

perspectiva dinâmica da atractividade de determinado território, visto que esta é o resultado dialéctico entre a procura de vantagens de localização pelas empresas e a oferta dessas vantagens pelos territórios”.

No que respeita às motivações do IDE, Michalet identifica o acesso a recursos naturais, o acesso a mercados (também identificado como IDE horizontal) e a minimização de custos e aumento da eficiência (IDE vertical) como motivações principais para a existência de IDE. Apesar da referência às motivações do IDE identificadas em Michalet, no seguimento deste trabalho seguir-se-á a tipologia proposta por Dunning, que se revela mais desenvolvida e é utilizada na maioria dos estudos empíricos sobre determinantes de localização do IDE.

3.1 TIPOLOGIA DE MOTIVOS PARA A EXISTÊNCIA DO IDE

No âmbito da literatura identificam-se quatro tipos principais de motivações para a existência de IDE, embora, na prática, a maioria das EMN procurem objectivos distintos procurando combinar características dos vários tipos. Os quatro tipos principais de motivações para a existência de IDE são: *Resource seeking*, *Market seeking*, *Efficiency seeking* e *Strategic Asset seeking*.

Apresenta-se de seguida uma descrição das características inerentes a cada um dos quatro tipos de motivações, bem como a identificação de sub-géneros dentro de cada tipo, seguindo a formulação proposta por Dunning (1993).

- a) IDE do tipo *Resource seeking* – Trata-se de IDE que assenta a sua razão de ser na procura de recursos específicos a um preço mais reduzido do que no país de origem (caso aí existam) ou então procura aceder a recursos inexistentes no

mercado de origem. Respeita, essencialmente, a determinadas matérias-primas, cujo exemplo clássico é o acesso a recursos energéticos. Este tipo de IDE permite aumentar a competitividade das empresas, através do acesso a recursos produtivos, posteriormente exportados para países mais desenvolvidos.

No âmbito deste tipo de IDE identificam-se três sub-géneros diferentes. Por um lado, o IDE que busca o acesso a recursos físicos ou naturais, com o objectivo de reduzir custos e ou assegurar o fornecimento destes produtos. São casos paradigmáticos deste género os investimentos em localizações onde abundam matérias-primas, produtos agrícolas e minerais. O turismo é um caso específico dos serviços que se inclui neste género.

Noutro género temos o IDE que busca o acesso a trabalho pouco ou semi-qualificado. É originário de países com níveis salariais relativos mais elevados, dirigindo-se a actividades onde a utilização de mão-de-obra é intensiva. Neste género de IDE predomina a produção de bens intermédios ou finais para exportação a preços competitivos. Dunning (1993) aponta Portugal, Espanha e Marrocos como casos representativos deste género.

O terceiro género de IDE que se inclui no âmbito do *Resource seeking* é aquele que assenta no acesso a trabalho qualificado, tecnologia, capacidades de gestão, organização e marketing. Este género respeita a processos de formação de alianças entre empresas de países com diferentes patamares de desenvolvimento, no sentido de terem acesso a esses recursos/ activos criados.

Refira-se, segundo Dunning, no que respeita ao IDE do tipo *Resource seeking*, que se registou uma evolução nas razões subjacentes ao IDE desde o séc. XIX até à actualidade, desde o acesso a recursos físicos ou naturais, passando pela procura de

recursos humanos a custos relativamente baixos, para se dar relevância ao acesso a recursos tecnológicos, a competências de gestão e recursos humanos qualificados (não apenas entre empresas de países com diferentes patamares evolutivos, mas igualmente entre empresas de países desenvolvidos).

- b) IDE do tipo *Market seeking* – A razão base da existência deste tipo de IDE relaciona-se com o abastecimento de determinado território ou territórios adjacentes. Em certas situações estes mesmos mercados já eram abastecidos via exportação (a imposição de barreiras tarifárias ou não tarifárias é uma causa para esta alteração). Este tipo de IDE relaciona-se com a protecção de mercados existentes ou a exploração de novos mercados.

Para além de variáveis relacionadas com a dimensão do mercado e perspectivas de crescimento, existem quatro razões específicas que justificam este tipo de IDE. Por um lado, a deslocalização da produção no sentido de acompanhar os fornecedores principais ou clientes. Noutra perspectiva, a necessidade de adequar os produtos aos gostos e necessidades locais (por exemplo as indústrias de produtos de grande consumo, serviços financeiros, construção). Em terceiro, a verificação de custos de produção e transacção mais baixos do que os resultantes de fornecer à distância determinado mercado. Por último, a necessidade das EMN terem uma presença em mercados estratégicos (muito ligado a sectores oligopolistas à escala global – petróleo, pneumáticos, farmacêutica e semicondutores)

- c) IDE do tipo *Efficiency seeking* – A motivação inerente a este tipo de IDE é a racionalização da produção à escala global. Permite a distribuição das actividades da cadeia de valor do processo produtivo por localizações diferentes,

consoante se torne mais eficiente para cada actividade específica, devido a economias de escala ou economias de variedade verificáveis como resultado da conjugação da natureza da actividade com as características da localização. Deste modo, é possível retirar o máximo benefício das diferenças de dotação de factores produtivos, da organização do sistema produtivo e institucional e das estruturas de mercado (diferentes configurações à luz do paradigma E-C-R de cada mercado específico), entre localizações distintas, procurando localizar cada actividade onde é mais eficiente.

Tal como nos dois tipos de IDE já referidos, também no *Efficiency seeking* é possível identificar géneros distintos de motivações. Por um lado, o IDE que procura retirar vantagens da disponibilidade e custo de factores produtivos em diferentes países. É a base da divisão internacional do trabalho, localizando-se as actividades de maior valor acrescentado nos países com maiores capacidades tecnológicas e as actividades mais intensivas em trabalho em países menos desenvolvidos. Em segundo, o IDE que procura retirar vantagens da verificação de economias de escala ou de variedade, localizando-se em países com estruturas produtivas semelhantes (funções de produção semelhantes) e níveis de rendimento semelhantes (preferências dos consumidores semelhantes).

- d) IDE do tipo *Strategic Asset seeking* – Este tipo de IDE respeita a investimentos que permitem manter ou criar competitividade internacional a longo prazo, adquirindo activos estratégicos externos. Neste caso, mais do que a simples exploração de custos relativos mais baixos ou vantagens de localização em determinado mercado, é a posse de activos específicos que justifica este tipo de IDE (mão-de-obra qualificada, economias de aglomeração e capacidade de

inovação). Tal como no anterior tipo de IDE, também aqui a selecção desses activos é racionalizada à escala global.

Outros motivos referidos relacionam-se com os denominados *Escape Investments* (originário na fuga à imposição de legislação restritiva ou políticas públicas desincentivadoras do investimento), o *Support Investment* (respeita a IDE que serve de suporte a outras actividades geradoras de valor) e o *Passive Investment* (investimento de *portfolio*) mas com intervenção ao nível da gestão, dirigidos essencialmente para o imobiliário e aquisição de activos por fundos de capital).

3.2 TIPOLOGIA DE FACTORES DETERMINANTES DO IDE

3.2.1. Quadro Conceptual de Referência

A escolha de localização do IDE resulta da combinação das características de determinado destino (vantagens de localização) com as características da empresa investidora (vantagens de propriedade), através da internalização da actividade, em detrimento da opção pelo mercado enquanto mecanismo de afectação de recursos. De acordo com o *World Investment Report 1998* (WIR 1998) publicado pela UNCTAD, três factores explicam onde as EMN investem:

- As políticas macro-económicas dos países de destino;
- As medidas proactivas no sentido de promover o investimento; e
- As características económicas desses países.

A importância relativa destes factores depende dos motivos e tipo de investimento em questão. Com base na grelha apresentada no WIR 1998 e adoptando as alterações introduzidas por Dunning (2002), podemos, de forma esquemática, apresentar os factores referidos (Quadro 2).

Quadro 2 – Factores Determinantes do IDE (Perspectiva do País de Destino)

Determinantes do País de Destino	Tipos de IDE*/Motivos das EMN	Determinantes Económicos/Variáveis
<p>1. Quadro Político Geral</p> <p>Estabilidade económica, política e social</p> <p>Legislação que regula a entrada e as operações das EMN</p> <p>Políticas sobre funcionamento e estrutura de mercados (política de concorrência e de regulação económica)</p> <p>Acordos internacionais sobre IDE</p> <p>Política de privatizações</p> <p>Política comercial (tarifas e barreiras não tarifárias)</p> <p>Política fiscal</p> <p>Política de desenvolvimento industrial e regional</p>	<p>2. 1. Market Seeking</p> <p>Dimensão do mercado e PIB per capita</p> <p>Crescimento do mercado</p> <p>Acesso a mercados regionais e globais</p> <p>Preferências específicas dos consumidores</p> <p>Estrutura dos mercados</p> <p>2. 2. Resource Seeking</p> <p>Custos de terrenos e construção / rendas e taxas</p> <p>Matérias-primas e disponibilidade de produtos intermédios</p> <p>Mão-de-obra pouco qualificada e semi-qualificada</p> <p>Mão-de-obra qualificada</p>	
<p>2. Determinantes Económicos</p> <p>3. Contexto de Negócios</p> <p>Medidas de promoção de investimento (promoção de imagem)</p> <p>Incentivos específicos ao investimento</p> <p>Custos relacionados com corrupção e ineficiência administrativa</p> <p>Contexto social (escolas bilingues, qualidade de vida)</p> <p>Serviço pré e após investimento (ex. one-stop shopping e after-care)</p> <p>Protecção dos direitos de propriedade</p> <p>Infra-estruturas e serviços de suporte de qualidade (serviços financeiros, serviços jurídicos,...)</p>	<p>2. 3. Efficiency Seeking</p> <p>Custos dos recursos referidos em 2.2, ajustados pela produtividade do factor trabalho</p> <p>Outros custos (custos de transportes e comunicações da/para a economia de destino e custos de outros produtos intermédios específicos à actividade)</p> <p>Integração em organização supranacional/regional que conduza ao estabelecimento de redes inter-países, de acordo com a relação custo eficácia dos factores</p> <p>2. 4. Asset Seeking</p> <p>Activos criados (tecnológicos, organizacionais), incluindo os incorporados nas pessoas, empresas ou clusters</p> <p>Infra-estruturas físicas (rodoviárias, ferroviárias, marítimas, aeroportuárias, qualidade da rede de energia, telecomunicações,...)</p> <p>Características ambientais proporcionadoras da inovação e empreendedorismo (ex. sistema de ensino)</p>	

* Cada um pode ser classificado segundo: modo de entrada (investimento de raiz ou F&A), grau de controlo (100% ou joint-venture) e pelos elos da cadeia de valor internacionalizados.

Fonte: Dunning (2002). Considerou-se a adaptação elaborada por este autor com base no quadro da UNCTAD.

O quadro geral de políticas macro-económicas é actualmente encarado como adquirido pelas EMN quando do processo de escolha entre localizações alternativas, ou seja, a sua verificação *per se* já não permite diferenciar um país. Refira-se, pela atenção que merecem em certos meios, que a estabilidade macroeconómica e a oferta de incentivos financeiros e fiscais apenas parecem adquirir relevância quando outros determinantes se verificam.

Deste modo, assumem importância as medidas facilitadoras do investimento e os determinantes económicos inerentes a determinada localização. No que respeita às primeiras, tem-se verificado um maior grau de sofisticação na sua aplicação, com a procura de IDE específico (a potencial ligação a empresas domésticas e a disponibilidade de mão-de-obra especializada em determinada actividade são duas razões que justificam esta procura dirigida a uma actividade específica). No caso nacional esta situação verificou-se, em certa medida, com o IDE relacionado com a fileira automóvel e a adopção de medidas *after-care* mais eficazes, no sentido de promover a manutenção do investimento, o reinvestimento de lucros e a promoção da imagem do país pelos investidores instalados.

Na realidade, após o quadro político geral e as medidas facilitadoras (de carácter contextual), os determinantes económicos adquirem uma importância crucial na atracção e fixação de IDE.

As estratégias complexas de integração internacional de actividades desenvolvidas pelas EMN (predominantes com a liberalização e globalização dos mercados), baseiam-se na divisão do processo produtivo em actividades específicas e funções, localizadas em diferentes territórios, conforme se revele mais competitivo. Assiste-se a uma

distribuição das actividades e funções consoante a adequação da oferta de vantagens locativas de determinado território às necessidades factoriais das actividades e funções internacionalizadas. Tomando como referência o Quadro 2, o IDE associado a actividades e funções que se situem num patamar superior da cadeia de valor do processo produtivo, procura localizações onde as vantagens se baseiem, essencialmente, na oferta dos determinantes económicos associados ao tipo de IDE *Asset seeking*.

Assim, as características necessárias para atrair e reter o IDE que promova a modernização das actividades nacionais, residem mais nos denominados activos criados (assentes na capacidade de inovação, tecnológica, economias de aglomeração, e recursos humanos qualificados) do que nos determinantes tradicionais (custos produtivos e dimensão do mercado). A posse destes activos criados revela-se actualmente fundamental para atrair IDE indutor de efeitos qualitativos sobre a economia de destino. Refira-se ainda que estes activos criados, como a sua designação indica, são susceptíveis de ser desenvolvidos pelos países, ou seja, actualmente o papel dos governos adquire uma maior importância na criação de condições económicas para atrair e reter o IDE, nomeadamente IDE de qualidade.

Em resumo, *ceteris paribus*, o factor crítico que distingue as diferentes localizações como destino de IDE é a combinação distinta de variáveis económicas (como sejam a qualificação dos recursos humanos, acesso a mercados, custos de produção relativizados pela produtividade, infra-estruturas e capacidade de inovação), que um país ou região oferece às empresas.

3.2.2. Tendências Recentes nos Determinantes do IDE

Num recente trabalho, Dunning (2002) refere-se ao papel das políticas e dos determinantes económicos na localização das actividades e funções de maior valor acrescentado das EMN. Após explicitar os determinantes do IDE (dependentes da motivação da EMN, ambiente político e económico e do modo de entrada ou expansão das EMN⁹), este autor descreve as alterações na importância ou significado de algumas dessas variáveis nos últimos anos.

No âmbito desta dissertação (determinantes do IDE no contexto português) e tomando como consensual que o IDE que se pretende atrair e reter deve proporcionar valor acrescentado à economia nacional¹⁰, descreve-se, de forma mais pormenorizada, uma das quatro dimensões identificadas por Dunning (o IDE entre países desenvolvidos) para avaliar as alterações nos determinantes económicos associados a estes movimentos.

Deste modo, ao longo da última década, e tomando como referência o IDE entre estes países, passou-se de uma situação em que os determinantes principais da localização de IDE eram as políticas e variáveis que exercessem influência directa sobre o mercado e a eficiência dos recursos (as motivações de investimento externo tinham origem, essencialmente, no motivo *Market/Efficiency seeking*), para uma realidade onde vêm assumindo importância crescente as políticas e variáveis relacionadas com a criação de um contexto facilitador da actividade económica, a disponibilidade de activos criados e a verificação de economias de aglomeração (as motivações enquadram-se no âmbito do *Asset seeking*).

⁹ O Quadro 2 apresenta uma descrição pormenorizada destes determinantes.

¹⁰ Sobre esta questão ver na introdução as referências à criação da A.P.I.

Dunning refere ainda dois casos específicos de IDE entre países desenvolvidos: o IDE concretizado através de Fusões & Aquisições e o IDE do tipo *horizontal Efficiency seeking*, induzido pela integração regional e liberalização dos mercados. No primeiro caso, as políticas de regulação e de concorrência assumem especial importância enquanto determinantes do IDE, enquanto que, no último caso, as variáveis contextuais (identificadas no Quadro 2 como 3) e os determinantes económicos relacionados com a eficiência (identificadas no Quadro 2 como 2.3.), assumem o maior relevo.

Refira-se ainda outros dois tipos de IDE, que Dunning identifica com origem em países desenvolvidos para países em desenvolvimento. O IDE do tipo *Market seeking* e *Resource seeking* (que justificou a maioria do IDE norte-sul e, principalmente, o IDE destinado a países com grandes mercados e recursos naturais abundantes – como a China, Índia e Brasil) cujos determinantes estão associados ao ponto 1 e 2.1. e 2.2. do Quadro 2. E em segundo lugar, o IDE do tipo *vertical Efficiency seeking*, originando a formação de plataformas de exportação nos mercados de destino para abastecer patamares superiores da cadeia de valor com produtos intermédios (o IDE nesta situação concentra-se em localizações que ofereçam vantagens ao nível dos determinantes identificados por 2.3. e 3. no quadro 2).

No contexto português parece ainda pertinente reter dois dos elementos recentemente apontados por Dunning como influenciando o padrão futuro de localização das actividades das EMN. Por um lado, este autor identifica a aglomeração de actividades relacionadas (quer actividades que produzam produtos similares, quer actividades integradas verticalmente com fornecedores e clientes) a uma escala sub-nacional como

um dos factores determinantes no futuro para atrair e reter o IDE¹¹ (no ponto seguinte aprofunda-se o papel dos sistemas locais/ regionais de inovação enquanto determinantes da localização de IDE).

Noutra perspectiva, o autor identifica a proliferação de filiais regionais das EMN como influenciando no futuro a distribuição do IDE. Esta realidade, no caso nacional, concretizou-se através da deslocação de várias funções de gestão das EMN com filiais em Portugal para Espanha, numa lógica de integração ibérica dos dois mercados e a consequente opção de localização no mercado mais central e desenvolvido¹². Segundo Leite *et al* (2001), no contexto europeu, as considerações de localização física sugerem a Península Ibérica como um mercado privilegiado para o IDE, sendo Portugal um dos potenciais receptores, transformando as restantes regiões ibéricas em concorrentes directos¹³.

Refira-se, num comentário ao artigo de Dunning (2002), a afirmação de Chakrabarty (2002) *"the key observation is that though in large developing countries traditional economic variables remain more important, in the more advanced industrialised countries, multinationals are increasingly seeking complementary knowledge intensive resources and capabilities, a supportive and transparent commercial, legal*

¹¹ O território sub-nacional, enquanto escala de análise dos determinantes do IDE, revela-se muito interessante, mas seria um tema demasiado abrangente, o que obviamente não caberá neste âmbito de análise. Os *clusters*, os distritos industriais e a emergência de sistemas regionais de inovação, e mais recentemente o papel das áreas urbanas concentradas, são referências territoriais neste campo de análise. Na realidade, as vantagens inerentes às economias de aglomeração, como o acesso facilitado a infra-estruturas e recursos comuns, são apropriáveis pelos diversos sectores de actividade – com destaque para os serviços.

¹² Segundo Maia (2002), "...o fenómeno designado por iberização...traduz-se numa reconfiguração da estrutura organizacional dos grupos económicos, baseada numa abordagem integrada dos dois mercados...resultando a anulação de estruturas duplicadas... e a concentração no mercado mais central...". Como exemplos recentes deste fenómeno podemos referir a deslocação das funções de maior valor acrescentado de EMN para Espanha, subsistindo em Portugal as funções de distribuição.

¹³ O desempenho das regiões espanholas mais desenvolvidas (Madrid e Catalunha) na atracção de IDE encontra-se na vanguarda a nível europeu. Segundo dados do European Investment Monitor 2003 divulgado pela Ernest & Young, nos últimos três anos emergiram regiões como a Catalunha, (ultrapassando Madrid), Budapeste e Praga, posicionando-se entre os lugares cimeiros em termos de capacidade de atracção de IDE. "A Catalunha, em particular, afirmou-se como a região europeia que mais IDE tem atraído para clusters como o do automóvel (montagem), farmacêutica e química e para centros internacionais de I&D".

communications infrastructure, and government policies favourable to globalisation, innovation and entrepreneurship". Deste modo, este autor confirma as tendências recentes dos determinantes do IDE apontadas por Dunning (2002).

Por outro lado, Nunnenkamp (2002) propõe um quadro de análise semelhante a Dunning, mas contrapõe que as alterações induzidas pela globalização poderão ser mais pertinentes num contexto de mercados industriais. Para este autor, o acréscimo significativo dos fluxos de IDE verificou-se no sector dos serviços em países em desenvolvimento (a liberalização de mercados de serviços acentuou-se na última década, estando as operações de privatização na base de muitos destes fluxos), o que, de certo modo, contraria a hipótese de Dunning segundo a qual o IDE com destino aos países em desenvolvimento estava a evoluir para o tipo *Efficiency seeking*, visto que o IDE dirigido aos serviços é essencialmente *Market seeking*.

Neste artigo, Nunnenkamp argumenta mesmo que, em relação a este último tipo de IDE, perante os fenómenos de integração regional e consequente alargamento dos mercados, não é claro que o *Market seeking* não seja um motivo forte de IDE no contexto industrial.

O trabalho deste autor tem como referência um conjunto de países em desenvolvimento, estudando as possíveis alterações na importância relativa nos *drivers* de localização, assumindo certas hipóteses de trabalho quanto ao tipo de determinantes do IDE que passamos a resumir. Nunnenkamp classifica os determinantes do IDE em tradicionais e não tradicionais¹⁴. Do lado dos tradicionais considera as variáveis que determinavam a maior ou menor capacidade de um país atrair IDE motivado pelo *Resource e Market*

¹⁴ Esta classificação, tal como no trabalho de Dunning, segue em grande medida a classificação estabelecida em UNCTAD (1998).

seeking e do lado dos não tradicionais considera as variáveis associadas aos motivos de *Efficiency* e *Asset seeking*.

3.2.3. Sistemas de Inovação e a Localização do IDE

Neste quadro de tendências recentes dos factores determinantes do IDE, sobressai, nas referências de Dunning, Chakrabarty e Nunnenkamp, o papel do conhecimento e da inovação enquanto factores emergentes, principalmente se enquadrarmos a análise em países desenvolvidos e actividades de elevado valor acrescentado. Deste modo, um determinante territorial que está subjacente são os denominados Sistemas de Inovação (S.I.), aqui retidos na sua dimensão regional ou local.

Seguindo uma definição de Guimarães (1998), os Sistemas Locais de Inovação (*clusters*) caracterizam-se “pela existência de um conjunto de estruturas empresarias e de suporte geograficamente localizados numa mesma área territorial delimitada, assumindo particular relevância nos países de maior dimensão e de maior experiência industrial”. Segundo este mesmo autor, as empresas (e crescentemente não apenas as EMN) movimentam-se num contexto global e afluem a estes centros dotados de capacidades e competências instaladas, com vocação para alimentar dinâmicas de inovação empresarial.

Na realidade, se por um lado as EMN e o IDE são apontados como factores dinamizadores da formação de *clusters* com forte presença de actividades inovadoras¹⁵, pretende-se, seguindo uma lógica inversa, evidenciar que a atracção de IDE de qualidade poderá ser realizada através de uma política de formação de Sistemas Locais

¹⁵ Segundo Cantwell e Iammarino (2001), as redes internacionalmente integradas numa multinacional poderão levar a um incremento da capacidade de inovação, quer da multinacional, quer da região de acolhimento.

de Inovação que originem economias de aglomeração significativas. Deste modo, a existência prévia de actores económicos e sociais que apresentem uma rede de interações num determinado contexto territorial revela-se essencial para a captação de IDE considerado estratégico para a região. Com isto, não se exclui o papel do IDE enquanto potenciador desse mesmo sistema, apenas se pretende realçar que sem a existência de um conjunto prévio de potencialidades, o investimento que maioritariamente se conseguirá atrair não assenta numa estratégia de localização *Strategic Asset seeking*.

De forma a perceberem diferentes actuações das EMN, Cantwell e Iammarino (2001), estabelecem diferentes ordens hierárquicas segundo a atractividade de uma dada região.

No nível mais baixo da hierarquia situam-se as regiões que possuem uma menor atractividade, onde a localização do IDE está intimamente ligada aos factores tradicionais de localização das empresas. Num nível intermédio temos as regiões que atraem actividades direccionadas para um conjunto de competências específicas pré-existentes, como o conhecimento tecnológico específico sobre determinado processo ou produto, mas onde a importância dos determinantes tradicionais, relacionados com os custos produtivos, continua a ser relevante. No nível superior da hierarquia, temos as regiões que possuem uma dinâmica endógena capaz de atrair actividades inovadoras, estando-se perante actividades relacionadas com a concepção de novos processos ou produtos, com elevadas exigências tecnológicas.

Estas últimas, tratam-se de regiões onde existe uma base sólida de actividades produtivas e tecnológicas, serviços de apoio, um conjunto de infra-estruturas, um ambiente favorável em termos de cultura empresarial e organizacional, e mais do que

isso, onde se verificam interações e dinâmicas entre as várias componentes do sistema. Perante a tipologia de hierarquização de regiões apresentada, não será incorrecto assumir a similitude entre as regiões de topo e os Sistemas Locais de Inovação, e assim consolidar a ideia de que estes constituem um factor estratégico na atracção de IDE. Na actualidade, entre países desenvolvidos, parece começar a configurar-se uma competição em termos de regiões de topo. Este é um movimento de especial importância, visto que actualmente a competição por IDE cujas motivações de localização residem nos factores tradicionais (e cujas vantagens comparativas serão facilmente ultrapassáveis) tende a ser substituída pela competição por IDE de qualidade.

3.3 PRINCIPAIS ASPECTOS A RETER

Neste ponto sintetizam-se os aspectos mais relevantes a reter no âmbito das motivações e determinantes de localização tradicionais e emergentes associados ao IDE, e que serão considerados no âmbito da especificação dos modelos empíricos e na análise dos resultados obtidos.

Destaca-se a tipologia de Dunning (com a divisão das motivações do IDE pelos quatro tipos – *Resource*, *Market*, *Efficiency* e *Asset seeking* – cada um com diferentes determinantes económicos associados) como quadro de referência a utilizar na construção dos modelos empíricos. Dunning (1993) afirma que os quatro tipos de IDE estão dependentes de diversos factores, tornando-se difícil obter uma teoria dos determinantes do IDE que abarque as várias hipóteses, assim como se torna difícil encontrar um modelo analítico que explique os determinantes do IDE numa única equação (ou seja, num único conjunto de variáveis explicativas).

Deste modo, poderemos concluir que diferentes conjuntos de variáveis explicativas são necessários segundo o tipo de IDE em questão, no sentido de aferir a menor ou maior relação entre os fluxos de IDE e os vários factores económicos determinantes da sua localização. Esta constatação será retida para a especificação do modelo econométrico a utilizar, nomeadamente justificando a elaboração de regressões diferentes para cada tipo de motivação na base do IDE e a dificuldade em conceber um modelo geral que explique o comportamento do IDE.

Por outro lado, no sentido de contextualizar os resultados obtidos nas regressões econométricas à luz das tendências recentes, importa ainda reter a distinção entre os determinantes tradicionais (como por exemplo o acesso a recursos naturais, mão-de-obra pouco qualificada, custo dos factores produtivos e dimensão do mercado) associados ao IDE do tipo *Resource* e *Market seeking*, e os emergentes (destacando-se a mão-de-obra qualificada, economias de aglomeração e capacidade de inovação) mais associados ao IDE do tipo *Asset seeking*, não esquecendo os determinantes associados ao *Efficiency seeking*, nomeadamente os custos dos factores produtivos relativizados pela produtividade.

4. MODELOS DE ANÁLISE DOS DETERMINANTES DO IDE EM PORTUGAL

Após a apresentação das várias correntes teóricas que enquadram o IDE no segundo capítulo, e a explicitação de uma tipologia de motivações do investimento internacional e respectivos determinantes económicos associados a cada tipo, que servirá de referência os modelos econométricos, no capítulo anterior, ir-se-á agora proceder à análise empírica.

Contudo, em primeiro lugar, permitindo antever o papel do IDE em Portugal, descreve-se sucintamente a evolução geral desta variável, a sua importância no contexto da economia nacional e as particularidades que lhe têm estado associadas, recorrendo a diversos estudos produzidos sobre a matéria. Após esta primeira parte e antes de se entrar na análise, referem-se ainda os resultados de alguns trabalhos empíricos sobre determinantes do IDE em Portugal.

A análise empírica, baseada na aplicação de métodos econométricos, é composta pela especificação e estimação de vários modelos, quatro parciais (correspondentes ao quadro de referência) e um de carácter geral (Modelo de Correção de Erros), este com o objectivo de distinguir dinâmicas de curto e longo prazo. Estima-se ainda um modelo com o objectivo de relacionar as exportações com o IDE.

4.1 APONTAMENTOS SOBRE A EVOLUÇÃO E IMPORTÂNCIA DO IDE EM PORTUGAL

A evolução do IDE em Portugal está associada, em dois momentos principais, à inserção económica em espaços alargados. O primeiro período reporta-se à adesão à EFTA (compreendendo a década de 60 até 1974) e o segundo a adesão à C.E.E. (desde 1986 à actualidade), embora este com diferenças acentuadas entre sub-períodos (Maia *et al*, 2000).

Segundo Lopes (1996), até ao começo da década de 60, o IDE na economia portuguesa era insignificante (derivado do grau de subdesenvolvimento da economia portuguesa e igualmente dos condicionalismos legais impostos à entrada de empresas estrangeiras em vários sectores), tendo sido apenas durante esta década (com a integração na EFTA e a adesão aos acordos no âmbito do GATT) que o processo de industrialização verdadeiramente se iniciou, com as consequências naturais ao nível do desenvolvimento económico e do crescimento da riqueza produzida. A entrada de IDE foi nesta altura prioritariamente dirigida para sectores trabalho intensivo com forte incidência de empresas exportadoras, aproveitando as condições favoráveis de acesso a países da EFTA, embora estes capitais tenham permitido o desenvolvimento e exportações de novas indústrias (ex. equipamento electrónico e pasta para papel).

Este processo sofreu um revés na década de 70 e início de 80, fruto de uma conjuntura internacional adversa conjugada com instabilidade interna recorrente de alterações políticas e económicas profundas na sociedade portuguesa (alteração de regime político com implicações profundas ao nível da forma de organização da economia, não minimizando os impactos económicos decorrentes da independência das colónias).

Apesar deste contexto, o IDE manteve-se estável neste período, fruto de medidas legislativas que sustentavam a actuação para empresas estrangeiras assegurando o seu funcionamento normal (Código de Investimento Estrangeiro de 1976, revisto em 1977 no sentido de reforçar as garantias oferecidas aos investidores estrangeiros). Nesta fase já se previam subsídios ao abrigo de regime contratual para projectos de interesse especial para a economia nacional. Ainda em 1977 foi criado o Instituto do Investimento Estrangeiro para apoiar potenciais investidores e promover o interesse em Portugal, mas que acabou por ter um papel de carácter administrativo ao nível das autorizações prévias para investir em Portugal. Com a liberalização dos fluxos de capital decorrente da entrada na C.E.E. este Instituto perdeu grande parte da sua razão de ser, tendo as suas funções de promoção sido transferidas para o ICEP em 1990.

A partir de meados da década de 80, os fluxos de IDE registaram um acréscimo significativo, atingindo o ponto máximo em 1990-1991. Sobressai nesta evolução a concretização de investimentos estrangeiros de grande dimensão na indústria transformadora, com destaque para o projecto AutoEuropa¹⁶ e investimentos relacionados, embora, em termos globais, os sectores do comércio, imobiliário e financeiro sejam os principais destinos de IDE.

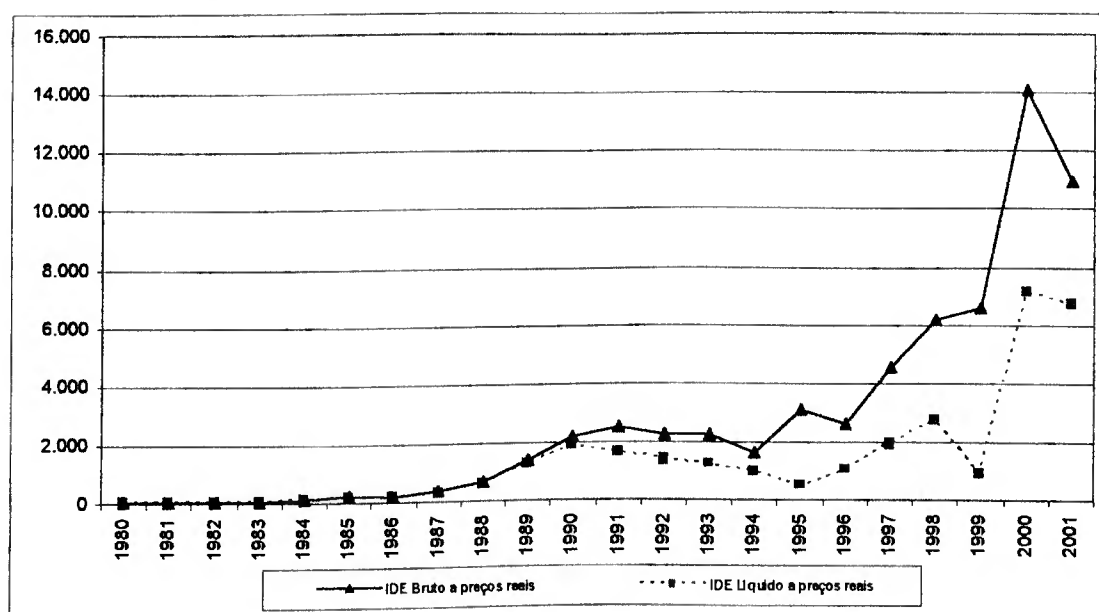
Contudo, entre 1992 e 1994 registou-se uma inversão na tendência dos fluxos registados na segunda metade de 80 e início de 90. Segundo Lopes (1996) esta situação ter-se-á devido a um conjunto de situações internas e externas. Por um lado, o menor fôlego do programa de privatizações diminuiu as oportunidades de investimento e a elevada taxa

¹⁶ Trata-se do maior investimento alguma vez efectuado em Portugal, estimando-se a criação de emprego directo em 4.000 postos de trabalho e o emprego indirecto em 24.300 postos de trabalho (Vale, 1999). Os impactes deste projecto não se fizeram apenas sentir na região de implantação, mas originaram igualmente uma renovação no perfil produtivo nacional, quer em termos de PIB (actualmente representa, aproximadamente, 2% do PIB), quer em termos de exportações (aproximadamente 8% do total exportado), com a fileira automóvel a adquirir uma importância significativa na economia nacional, diminuindo o peso relativo dos sectores tradicionais.

de juro conjugada com a apreciação real do escudo não eram indicadores favoráveis à atracção de IDE, e por outro, a recessão económica europeia de 1992-1993. Com uma natureza mais estrutural, refere ainda a alteração política no Leste Europeu com consequências ao nível da recentragem geoestratégica europeia e consequente aumento do carácter periférico de Portugal, o que levou muitos investidores a escolher estes países em detrimento de Portugal.

A análise dos dados do IDE a partir de 1995 reflecte elevados fluxos de entrada e saída, originando saldos líquidos mais voláteis do que os registados no início de 90. Deve-se mencionar que a alteração na metodologia de contabilização dos fluxos de IDE a partir de 1995, considerando-se, para além dos capitais estáveis (operações em capital de empresas, empréstimos e suprimentos superiores a um ano e lucros reinvestidos) os empréstimos e suprimentos cedidos por um prazo inferior a um ano pela casa-mãe como IDE e a contabilização de lucros reinvestidos de forma mais fidedigna explica em larga medida a evolução desta variável nos anos mais recentes. (Maia *et al*, 2000).

Figura 2 – Investimento Directo Estrangeiro (em milhões de euros)



Fonte: Banco de Portugal

Quanto à origem e destino do IDE (por actividades) refira-se, em termos gerais, a importância dos países da União Europeia. A Espanha (no âmbito dos serviços financeiros, imobiliário e distribuição) e a Alemanha (no âmbito da fileira automóvel e da electrónica, cujos casos mais paradigmáticos, para além da AutoEuropa, são a Siemens/Infineon, Bosch e Continental). Na realidade, a maior parte do IDE entrado em Portugal dirige-se para os serviços, sendo o papel do IDE nos sectores infra-estruturais e na indústria reduzido, com excepção da fileira automóvel e, em certa medida, da electrónica (Ribeiro, 2002).

Refira-se que, apesar das limitações referidas, nove das dez principais empresas exportadoras são multinacionais e inserem-se nos sectores industriais referidos. Ou seja, constituiu-se um pólo exportador ligado à fileira automóvel e à electrónica, embora este não tão dinâmico como o primeiro. Assim, a produção das EMN destes sectores é obviamente *export-oriented*, enquadrado-se, em geral, no tipo de IDE *Efficiency seeking*.

Quanto à “qualidade do IDE”, apresentam-se os principais resultados de um recente estudo e que permitem antever o fraco posicionamento da economia nacional na atracção de IDE em actividades e/ou produtos inseridos nas recentes dinâmicas do comércio internacional. Segundo Ribeiro (2002), a estrutura de exportações com origem em empresas estrangeiras situadas em Portugal, revela uma notável ausência de exportadores estrangeiros em actividades e/ou produtos enquadrados nas referidas dinâmicas: inexistência (ou falta de dimensão crítica) de exportadores estrangeiros nos sectores do equipamento eléctrico e electrónico (componentes electrónicos, electrónica de consumo, equipamento informático, burótica, equipamento de telecomunicações,...); nos segmentos dos serviços telemáticos, serviços informáticos, e produção de software;

na área do equipamento e instrumentação médica; na produção de fármacos e no sector aeronáutico.

Deste modo, para além da excepção da fileira automóvel (e nesta essencialmente actividades de montagem) conclui-se pela dificuldade da economia nacional captar novos projectos de IDE com dimensão e carácter estruturante.

Esta incapacidade para Portugal se posicionar como localização privilegiada de IDE de qualidade também é reflectida pela análise de dois índices que permitem posicionar os países consoante o seu desempenho recente e o potencial de atracção de IDE – Índice de desempenho na atracção de IDE (medido pelo rácio entre a quota de IDE de um determinado país e a quota desse país no PIB mundial) e o Índice de potencial de atracção de IDE (que resulta da média de oito variáveis com importância na atracção de IDE¹⁷) – apresentados no *World Investment Report* de 2002 publicado pela UNCTAD.

Segundo os resultados da aplicação do indicador de desempenho à economia nacional apresenta um claro défice na atracção de IDE, posicionando-se nos últimos lugares se compararmos com os restantes países da União Europeia. Contudo, mais preocupante é a comparação com alguns países da Europa de Leste (Polónia, República Checa, Eslováquia, Hungria) que apresentam um posicionamento mais favorável no âmbito deste indicador. Assim, apesar do acentuado crescimento dos fluxos de IDE entrados em Portugal, estes dados reflectem, em termos relativos, o fraco desempenho da economia nacional.

¹⁷ Em síntese, as variáveis incluídas relacionam-se com os seguintes aspectos: dinamismo da economia (taxa de crescimento do PIB), nível de vida da população (PIB per capita), orientação da economia para exportação, grau de infra-estruturação (densidade da rede de telecomunicações), consumo de energia, despesas com I&D, nível de escolarização da população e o risco associado ao país.

Em termos de potencial de atracção de IDE os resultados revelam-se ainda mais preocupantes, com a economia nacional a posicionar-se em último lugar no âmbito da União Europeia. Esta situação resulta de deficiências estruturais, principalmente em questões como o investimento em I&D e o nível médio de escolaridade da população. Apesar do potencial de atracção dos países de Leste ser ainda inferior, o alargamento da União Europeia irá permitir uma aproximação rápida nos factores infraestruturais destas economias, pelo que a correcção das deficiências diagnosticadas na economia nacional deverá ser prioritária.

Uma análise de Simões (2003) permite concluir no mesmo sentido. Portugal está a perder competitividade face aos concorrentes directos da União Europeia (Espanha e Irlanda) e aos países de Leste. Na realidade a quota de mercado de Portugal nos fluxos de IDE tem-se deteriorado, revelando a incapacidade de atracção da economia nacional. Por outro lado, a diversidade, qualidade e intensidade tecnológica dos maiores investimentos é limitada. Para este autor, o principal problema que o país enfrenta enquanto destino de IDE reside no facto da mão-de-obra já não ser relativamente barata, mas o país ainda não ser atractivo pelos determinantes económicos emergentes, o que, por um lado, gera dificuldades em termos de posicionamento na arena competitiva internacional e por outro, não permite projectar uma imagem muito definida do país perante os investidores externos. Estes problemas são acentuados pela insuficiente dinâmica de inovação (a relação inovação - IDE tem inerente, geralmente, um ciclo virtuoso), baixos níveis de qualificação da população e escassez de técnicos qualificados, esgotamento dos incentivos financeiros e fiscais para compensar EMN e acentuar da concorrência do Leste. Concluindo, segundo Simões, é necessário ser competitivo em termos de clima laboral e relação custo produtividade do trabalho até se

passar para um patamar superior (com eventual desinvestimento em actividades mão-de-obra barata).

4.2 RESULTADOS DE TRABALHOS EMPÍRICOS SOBRE DETERMINANTES DE IDE EM PORTUGAL

A revisão de trabalhos efectuados sobre determinantes de IDE revela-se uma tarefa algo complexa. A diversidade de determinantes e as particularidades inerentes a determinada localização originaram uma lista significativa de estudos empíricos sobre os determinantes do IDE.

Os primeiros trabalhos que procuraram explicar o IDE, realizados na década de 50 e 60 baseavam-se, essencialmente, do ponto de vista metodológico e de instrumentos utilizados, sobre a forma de *surveys* e *case studies*. Segundo Castro (2000), esta situação devia-se a três razões. Em primeiro lugar, à predominância da teoria neoclássica, que não proporcionava uma base de variáveis explicativas *à priori* sobre determinantes de IDE, em segundo, ao precoce desenvolvimento informático associado à aplicação de técnicas estatísticas, e por fim, os dados estatísticos necessários à elaboração de modelos econométricos raramente existiam.

Assim, não se pretende apresentar uma recensão geral dos trabalhos empíricos, mas uma descrição deste tipo de estudos aplicados à economia nacional, seguindo as conclusões apresentadas por Castro (2000) e com ênfase nos trabalhos em que se aplicaram técnicas econométricas.

O primeiro estudo sobre determinantes de IDE foi realizado em 1973, recorrendo à aplicação de um questionário, e concluindo pela relevância dos seguintes determinantes:

a estabilidade política e monetária, o mercado – devido ao proteccionismo de então e ao acesso aos mercados coloniais, a baixa eficiência das empresas nacionais, os recursos naturais – minérios, turismo e pasta de papel, os custos salariais baixos e o acesso à EFTA. Uma década depois, outro estudo, com base em métodos econométricos, concluiu pela relevância do mercado, quer para as firmas orientadas para o abastecimento do mercado interno, quer para as firmas orientadas para a exportação, embora neste caso os custos salariais sejam igualmente um factor relevante. Neste estudo, os recursos naturais não foram considerados como determinantes relevantes do IDE em Portugal.

Por outro lado, ainda de acordo com Castro (2000), Fontoura, em 1995, partindo de uma metodologia semelhante, concluiu que os recursos naturais são o factor mais relevante para explicar o IDE. Os custos salariais eram irrelevantes (a maioria do IDE vai para sectores com salários médios mais elevados, intensivos em recursos humanos qualificados ou semi-qualificados e em tecnologia).

Recorrendo a um abordagem baseada em questionários, identifica-se ainda um trabalho de Santos, em 1997, que obtém resultados distintos. Custos salariais e acesso ao mercado local são os principais determinantes, seguidos da imagem internacional do país, qualificação do factor trabalho, custos de transporte, estabilidade política, acesso a outros mercados e proximidade cultural e geográfica. Os recursos naturais são apenas apontados por um grupo restrito dos inquiridos, embora sempre como primeira escolha, ou seja, por empresas que exploram esses recursos.

Refira-se, por último, o trabalho de Castro (2000), que desenvolve uma investigação empírica com base numa metodologia econométrica considerando duas situações

distintas: dados temporais para Portugal sobre os determinantes do IDE e dados seccionais, incluindo variáveis referentes a países concorrentes na localização do IDE.

O estudo referido em primeiro lugar, que abarca o período de 1980 a 1997, considera quatro determinantes: atractividade do mercado local, redução de custos, estabilidade económica e o posicionamento geográfico do país. Cada determinante é representado por várias variáveis explicativas e a variável dependente utilizada é o IDE em termos reais. Uma particularidade deste trabalho é a utilização de variáveis explicativas com desfasamento de dois períodos, quando a maioria dos estudos opta por apenas um período.

Apesar das limitações inerentes ao pequeno número de observações (18 anos), identificaram-se os seguintes factores como determinantes relevantes do IDE: PIB em termos reais, a taxa de crescimento do PIB e os custos salariais relativos. O método utilizado para garantir a validade estatística do modelo foi baseado na introdução sistemática de variáveis no modelo¹⁸ e respectiva análise do seu impacto nos resultados estatísticos obtidos, acabando por se ficar com apenas algumas variáveis que se revelaram mais consistentes no âmbito do modelo especificado.

No segundo estudo, Castro procurou comparar os resultados obtidos para Portugal com os dados de localização em doze países concorrentes na atracção de investimento. Estimou modelos com base nos mesmos quatro determinantes testados para Portugal, embora com variáveis adaptadas a um modelo *cross section*. Neste caso, mantendo-se as limitações ao nível do reduzido número de graus de liberdade na estimação dos modelos, os resultados apontam para os seguintes factores como determinantes do IDE:

¹⁸ Esta metodologia de *data mining* pode ser criticável, uma vez que o nível de significância real pode afastar-se do nível nominal (veja-se, por exemplo, Charemza e Deadman, 1997).

PIB, custos salariais, qualificação de recursos humanos, acesso à União Europeia e a distância ao centro da Europa.

Concluindo, a dimensão e crescimento do mercado revelam-se como variáveis importantes na explicação do IDE em Portugal, embora no segundo caso – onde se estudam os determinantes do IDE para diferentes alternativas de localização – apenas a dimensão do mercado adquira uma relevância apreciável¹⁹. Os custos salariais revelam-se significativos em qualquer dos dois estudos efectuados, e a qualificação demonstra-se relevante no âmbito do segundo estudo, não tendo sido utilizada na estimação do tipo *time series*.

A adesão à CEE não parece ter tido a importância que geralmente se atribui, pois embora o crescimento de fluxos de IDE para Portugal fosse uma realidade após 1986, o efeito adesão ter-se-á dissipado nos anos posteriores. No segundo estudo trata-se de uma amostra de países que já mantêm relações privilegiadas com a União Europeia, pelo que o efeito adesão como incentivador de IDE não será muito relevante. Por último, a distância ao centro da Europa – variável que apenas tem interesse estudar em termos relativos entre países – apresenta algum significado.

4.3 BASE CONCEPTUAL E HIPÓTESES DE TRABALHO A TESTAR

Partindo do quadro analítico de Dunning, que representa uma base de trabalho utilizada com frequência no enquadramento e definição de variáveis para a elaboração de estudos econométricos sobre determinantes de IDE²⁰, iremos construir modelos que permitam

¹⁹ Este resultado, atendendo à dimensão da economia nacional não deixa de ser surpreendente, embora na generalidade dos estudos sobre determinantes do IDE a dimensão do mercado seja uma variável significativa.

²⁰ Considerando que não existe um modelo de referência global para o IDE, adopta-se, no seguimento da generalidade da literatura, o paradigma OLI como referencial que permite definir hipóteses e elaborar testes econométricos sobre determinantes do IDE. No capítulo anterior desenvolveu-se um ponto sobre este referencial, identificando as motivações ou tipos de IDE e respectivos determinantes económicos associados a cada tipo.

aferir se, e de que forma, o IDE em Portugal se relaciona com alguns dos determinantes económicos identificados. Por outro lado, será igualmente possível um confronto com resultados de outros estudos.

Assim, o quadro analítico de referência e que servirá de enquadramento aos modelos econométricos é explicitado na página 50 (Quadro 2). A análise incidirá sobre os determinantes económicos, divididos pelos 4 tipos de IDE: *Resource seeking*, *Market seeking*, *Efficiency seeking* e *Asset seeking*.

Embora não sendo objecto de análise neste trabalho, o tratamento dos determinantes macro-económicos/políticos revela-se interessante, em especial para países em desenvolvimento, onde a estabilidade macro-económica não está garantida, sendo aferível, por exemplo, pelas seguintes variáveis: défice público, taxa de juro, taxa de inflação e taxa de câmbio. Os determinantes contextuais (embora no caso nacional se revelem pertinentes, como referido num documento da A.P.I. (2003) sobre custos de contexto) também não são analisados, registando-se a dificuldade de quantificar as variáveis que os representam.

As hipóteses de trabalho, que serão testadas através da aplicação dos métodos econométricos, sintetizam-se do seguinte modo:

- Qual a relação entre os determinantes económicos (emergentes) do tipo *Resource seeking* (qualificações médias dos recursos humanos, representadas pelo número de alunos que frequentam o ensino secundário, e o potencial de recursos humanos qualificados, representados pelo número de alunos no ensino superior) e o IDE em Portugal?

- Qual a relação entre os determinantes económicos do tipo Market seeking (nomeadamente a dimensão do mercado, potencial de crescimento e a intensidade das trocas como exterior, representados pelo PIB a preços de mercado, taxa de crescimento do PIB a preços de mercado e grau de abertura da economia ao exterior, respectivamente) e a entrada de IDE em Portugal,?
- Qual a relação dos determinantes económicos do tipo Efficiency seeking (representados pela variável custos unitários do factor trabalho, que relativiza os custos salariais pela produtividade do trabalho) com a entrada de IDE em Portugal?
- Qual a relação entre os determinantes económicos (emergentes) do tipo Asset seeking (economias de aglomeração, representadas pelo nível de investimento público em infra-estruturas de transporte e pela FBCF, e a capacidade de inovação na economia, representadas pelo nível de despesas e pessoal afecto a actividades de I&D) e a entrada de IDE em Portugal?
- Será ainda testada a relação entre a capacidade exportadora e o IDE, no sentido de aferir qual a importância do IDE agregado no comportamento das exportações totais?

Os métodos econométricos utilizados permitirão identificar, por cada tipo de IDE, no caso de existir uma relação entre a variável dependente e as variáveis explicativas, qual a sua natureza, nomeadamente, se estamos perante relações de equilíbrio de longo prazo entre as variáveis ou apenas relações de curto prazo.

4.4 METODOLOGIA

4.4.1 Variáveis Utilizadas nos Modelos

Apesar da literatura sugerir um leque alargado de variáveis explicativas (veja-se, por exemplo, Dunning, 1993 e FMI, 2001) não é possível a sua plena integração nos modelos. Segundo FMI (2001), não há consenso na literatura empírica sobre os determinantes mais relevantes do IDE, em parte porque para cada tipo de IDE é possível identificar diferentes variáveis explicativas e também por dificuldade em obter informação estatística adequada sobre alguns determinantes. Assim, os critérios que presidem à selecção das variáveis são os seguintes:

- Relevância das variáveis no contexto nacional e adequação aos objectivos específicos do estudo (estudar a relevância dos determinantes económicos, em especial dos emergentes, no comportamento do IDE em Portugal);
- Resultados de estudos existentes sobre determinantes de IDE em Portugal com aplicação de regressões econométricas;
- Disponibilidade de dados estatísticos;
- Consideração da qualidade estatística do modelo – graus de liberdade dos modelos.

Considerando estes critérios, apresentam-se as variáveis a integrar nos modelos econométricos. A variável dependente é o IDE Bruto entrado em Portugal (em termos reais). Refira-se que a análise do IDE em Portugal levanta alguns problemas derivados de alterações metodológicas na sua contabilização e consequente quebra da série estatística. Assim, para manter a coerência procedeu-se à subtracção dos valores referentes a empréstimos e suprimentos de curto prazo no total dos valores do IDE para

os anos 1996-2001. Para efeitos de análise econométrica procedeu-se ainda à transformação da série de IDE a preços correntes em preços reais, utilizando o deflator do PIB para o período considerado, e à logaritmização da mesma.

Quadro 3 – Variável Dependente

Variável Dependente	Descrição/Justificação	Fonte de Informação
IDE	IDE (em termos reais) entrado em Portugal	Banco de Portugal

Quanto às variáveis explicativas (Quadro 4), enquadradas no âmbito dos determinantes do IDE identificados no capítulo 3, procurou-se obter uma repartição equilibrada de modo a que todos os quatro tipos de IDE considerados no quadro analítico de base estejam reflectidos nas regressões. Tal como no caso anterior também se procede à transformação das séries através da logaritmização, com excepção da taxa de crescimento do PIB p.m. e do grau de abertura da economia.

Quadro 4 - Identificação de Variáveis Explicativas

Tipo de IDE	Designação Abreviada	Descrição	Justificação	Fonte de Informação
Resource Seeking	SEC	- Estudantes a frequentar o ensino secundário (1980-2001)	Proxy que tem por objectivo representar o acesso da população a níveis médios de escolaridade mais elevados.	Min. Educação/ D.A.P.P. e INE
	SUP	- Estudantes a frequentar o ensino superior (1980-2001)	Proxy que representa o potencial de recursos humanos qualificados (esta variável também pode ser integrada no Asset seeking, contudo para efeitos de análise econométrica considerou-se neste âmbito).	Min. Educação/ D.G.E. Sup e INE
Market Seeking	PIB	- Produto Interno Bruto a preços de mercado (PIB p.m.) (1980-2001)	Representa a dimensão do mercado interno.	Banco de Portugal (B.P.)
	TXPIB	- Taxa de crescimento real do PIB p.m. (1980-2001)	Representa o dinamismo do mercado interno.	B.P.
	EXP*	- Exportações (1980-2001)	Representa a evolução das exportações.	B.P.
	GA	$((X+M)/PIB \text{ p.m.}) (1980-2001)$	Representa o grau de abertura do país ao exterior.	B.P.

* Apesar de explicitada neste quadro (integrando a variável explicativa ABECOM), esta variável é utilizada como variável dependente numa das regressões efectuadas.

Quadro 4 - Identificação de Variáveis Explicativas (continuação)

Tipo de IDE	Designação Abreviada	Descrição	Justificação	Fonte de Informação
Efficiency Seeking	SALAR	- Remunerações do Trabalho (1980-2001)	Representa o volume dos salários/remunerações do factor trabalho.	Min. Trabalho e Solidariedade
	PRODUT	- Produtividade do factor trabalho (PIB p.m./População Empregada) (1980-2001)	Esta variável representa a evolução do nível de produtividade por trabalhador.	B.P. e INE
	CUT	- Custos Unitários do factor Trabalho (Remunerações do Trabalho /Produtividade do factor trabalho) (1980-2001)	Esta variável apresenta uma medida de produtividade do factor trabalho relativizada pelos custos salariais.	B.P. e INE
Asset Seeking	IPIT	- Investimento Público em Infra-Estruturas de Transportes (1980-1998)	Economias de Aglomeração Representa a evolução do nível de infra-estruturação do país em redes rodoviárias, ferroviárias e portuárias.	Min. Planeamento
	FBCF	- Formação Bruta de Capital Fixo (1980-2001)	Representa o nível de investimento/acumulação de capital do país.	BP
	ID	- Despesa total I&D (1982-2001)**	Capacidade de I&D na economia Representa o esforço de investimento em I&D no país.	O.C.T./IPCTN
	PESS	- Pessoal afecto a I&D (1982-2001)**	Representa a afectação de recursos humanos às actividades de I&D no país.	O.C.T./IPCTN

Nota: As designações abreviadas são utilizadas posteriormente na formulação das relações econométricas.

** Nestes casos apenas existem dados intercalados com início em 1982 (Inquérito ao Potencial Científico e Tecnológico Nacional). Optou-se por estimar os valores para os anos em que não se aplicou o inquérito através da interpolação linear, visto os dados referentes aos períodos subsequentes serem sempre superiores ao período anterior.

4.4.2. Especificação dos Modelos

Utilizando modelos de regressão linear aplicados às séries temporais pretende-se observar o comportamento do IDE em Portugal no período 1980-2001. Como referido, o objectivo é testar, à luz do quadro analítico de Dunning, para cada tipo de IDE, se os determinantes económicos, influenciam o comportamento do IDE.

Assim, o modelo económico é especificado do seguinte modo:

IDE = f (Determinantes Económicos)

IDE = f (Resource seeking, Market seeking, Efficiency seeking, Asset seeking)

Considerando as dificuldades inerentes à estimação de um modelo geral com um número significativo de variáveis explicativas, para cada tipo de IDE especifica-se um modelo econométrico (no caso do Asset seeking separam-se as variáveis que representam a verificação de economias de aglomeração das que representam a capacidade de inovação), utilizando as variáveis identificadas no ponto anterior, com o objectivo de verificar os efeitos das mesmas no comportamento do IDE. Após as análises parciais, e caso os resultados apontem para tal, procede-se ainda à especificação de um modelo genérico, que permite conjugar a análise de longo prazo com a de curto prazo (Modelo de Correção de Erros).

No sentido de perceber a relação entre o IDE e as exportações especifica-se igualmente um modelo correspondente, com o objectivo de testar a influência do IDE no comportamento das exportações, ou seja, em que medida o IDE dirigido a Portugal é orientado para a exportação ou para o mercado nacional.

Resource Seeking: $IDE = f(\text{SEC}, \text{SUP})$

À priori, a relação esperada entre o IDE e a evolução da população que frequenta o ensino secundário e superior pode não ser clara, pois perante as características do investimento e da actividade a desenvolver, assim varia a qualificação da mão-de-obra requerida. A relação directa entre aumento da qualificação e IDE verifica-se especialmente no caso de actividades que exijam mão-de-obra qualificada. De qualquer modo, com este modelo pretende-se aferir se existe alguma relação estatística entre a evolução do número de alunos no ensino secundário (*proxy* para o nível médio de qualificação) e superior (*proxy* para o potencial de recursos humanos qualificados) e a entrada de fluxos de IDE.

Market Seeking: $IDE = f(\text{PIB}, \text{TXPIB}, \text{GA})$

A teoria económica sugere relações positivas entre o IDE e a dimensão do mercado (medida pelo PIB), a atractividade e potencial de crescimento do mercado (medido pela taxa de crescimento do PIB), e o grau de abertura das economias (medido pela importância das trocas comerciais com o exterior). Quanto maior o mercado e o seu potencial de crescimento, maior a procura potencial (caso a produção seja orientada para o mercado interno) e maior a possibilidade de se verificarem economias de escala na produção. Por outro lado, a abertura comercial favorece a troca de bens e serviços de e para o mercado, facilitando a importação de matérias-primas e bens de capital necessários ao investimento e, no sentido inverso, potenciando as exportações (factor preponderante no caso de serem investimentos orientados para a exportação).

Efficiency Seeking: $IDE = f(CUT)$

A relação entre a capacidade de atrair IDE e a eficiência de uma dada economia é um dos aspectos mais relevantes na actualidade. Os custos produtivos (neste caso restringindo apenas aos custos do factor trabalho) e a produtividade de uma dada economia são as variáveis a considerar nesta análise. Na verdade, as duas variáveis estão associadas. A avaliação do nível de custos salariais não pode deixar de ser relativizada pelo nível de produtividade do trabalho. Assim, os custos unitários do factor trabalho (que resultam da relação referida) é a variável a incorporar nos modelos. A relação esperada é negativa, ou seja, a evolução dos custos salariais acima da evolução da produtividade degrada a capacidade competitiva de uma economia, quer em termos comerciais, quer na sua capacidade de atrair e reter IDE.

Asset Seeking (1): $IDE = f(IPIT, FBCF)$

Na generalidade dos estudos, o nível de infra-estruturação e o volume de investimento de um país²¹ são utilizadas como *proxies* para representar a existência, em maior ou menor escala, de economias de aglomeração. Em geral, um país que apresente infra-estruturas de comunicações e transportes modernas e capacidade de investimento endógeno, apresenta-se mais atractivo para um investidor estrangeiro. Neste âmbito, utilizam-se como variáveis a incorporar no modelo o volume de investimento público em infra-estruturas de transportes (rodoviário, ferroviário, portuário e aeroportuário) e o volume de FBCF, esperando-se uma relação positiva entre estas variáveis e o IDE.

²¹ Nas duas últimas décadas, os investimentos efectuados em infra-estruturas e na economia em geral, beneficiaram do acesso aos Fundos Comunitários, com destaque para o FEDER, Fundo de Coesão e FSE.

Asset Seeking (2): $IDE = f(ID, PESS)$

A atracção de “IDE de qualidade”, dirigido para actividades inseridas nos sectores mais dinâmicos a nível mundial está dependente da existência de factores técnicos e humanos adequados às necessidades desses investidores. Como referido noutro ponto, a existência de dinâmicas de inovação com carácter sistémico é um dos aspectos a considerar para a atracção de IDE em actividades de vanguarda tecnológica. As variáveis utilizadas como *proxies* para representar esta dimensão são a despesa total em I&D na economia e a evolução do pessoal afecto a actividades de I&D²².

Export: $EXP = f(IDE)$

A relação entre estas duas variáveis deverá ser entendida no sentido de perceber a orientação do IDE dirigido para Portugal, ou seja, se estamos perante IDE que assenta numa lógica de produção para o mercado interno ou, por outro lado, numa lógica de produção para exportação. Obviamente, uma análise mais fina das exportações e IDE por sectores de actividade, retirando o efeito de IDE dirigido a bens e serviços não transaccionáveis, permitiria resultados mais conclusivos. Todavia, no âmbito desta dissertação esse não é o caminho seguido. De qualquer modo, é de esperar uma relação positiva entre a entrada de investimentos externos e a evolução da capacidade exportadora.

Como referido, as séries de dados são transformadas através de logaritmização²³ - exceptuando a taxa de crescimento do PIB p.m. e o grau de abertura da economia - e

²² Tal como no caso das infra-estruturas e investimento produtivo, também neste âmbito os Fundos Comunitários permitiram um acréscimo significativo dos recursos afectos a estas actividades.

²³ Permite uma maior estabilização da variabilidade das séries e, por outro lado, uma interpretação económica dos resultados em termos de elasticidades.

nos modelos onde não se verifique que as variáveis são cointegradas procede-se à diferenciação (Δ) das séries garantindo a estacionaridade das mesmas.

Previamente à análise estatística dos dados, estimação dos parâmetros e respectiva interpretação económica dos resultados, referem-se algumas limitações do trabalho empírico derivadas da utilização das técnicas econométricas²⁴, e que neste caso também se poderão aplicar: as teorias (neste caso o quadro conceptual de referência) são abstracções simplificadas da realidade pelo que, geralmente, implicam perda de informação; insuficiente disponibilidade de dados (períodos curtos e poucas variáveis); inexistência de dados estatísticos de base sobre determinadas variáveis explicativas e a necessidade de construção de *proxies*; séries temporais incompletas para o período de análise e alterações na forma de cálculo de séries; e por último, os métodos estatísticos são adequados para grandes amostras (as estatísticas de teste são geralmente assintóticas), o que, como neste caso, implica algum cuidado na interpretação dos resultados.

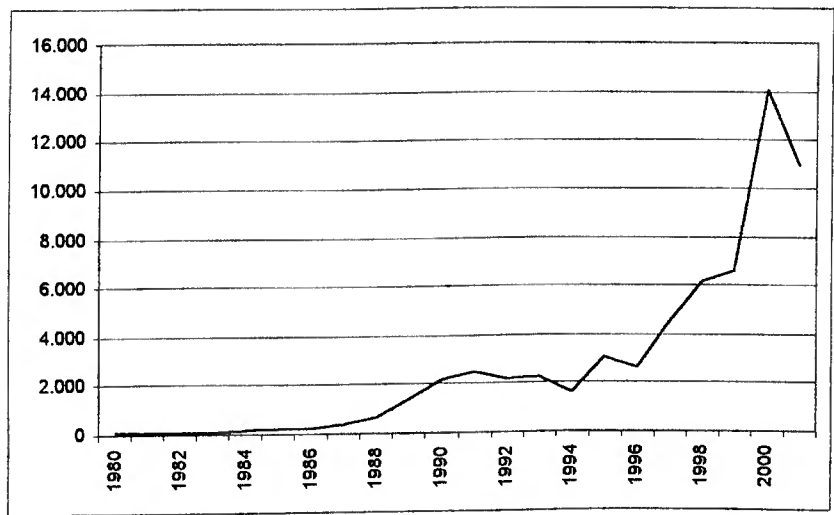
4.4.3. *Análise Estatística Preliminar*

A análise econométrica será efectuada com base em séries de dados anuais a partir de 1980 até 2001, considerando-se, por um lado, que é a partir deste período que maior interesse revela este tipo de análise e, por outro, que a disponibilidade de dados para parte de algumas variáveis explicativas era insuficiente ou inexistente para períodos transactos. Neste ponto procede-se a uma breve análise preliminar das séries, quer de natureza descritiva, quer estatística, apresentando-se os respectivos gráficos. É a verificação de tendência nas séries em questão que justifica a análise estatística que se

²⁴ Ribeiro, S. (2000).

pretende encetar, no sentido de evitar regressões sem significado, verificando-se a ordem de integração das séries e, posteriormente, proceder à análise de cointegração.

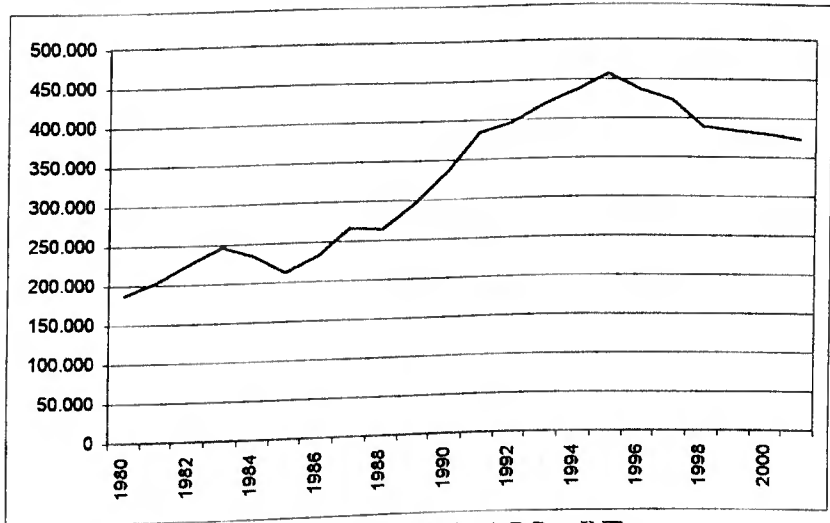
Figura 3 – Investimento Directo Estrangeiro (milhões de euros)



Fonte: Banco de Portugal

As particularidades inerentes ao IDE foram explicitadas em ponto anterior, apresentando-se somente a sua representação gráfica. Retenha-se a inversão em 2001, seguindo o sentido geral dos movimentos desta variável a nível global (conforme se poderá ver em OCDE, 2003).

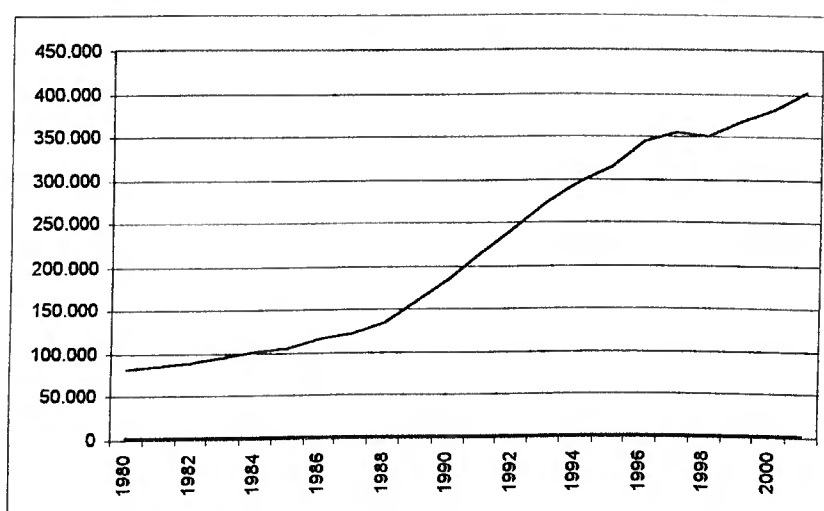
Figura 4 – N° de Alunos a frequentar o Ensino Secundário



Fonte: Min. Educação/D.A.P.P. e INE

O nº de alunos a frequentar o ensino secundário apresenta uma tendência crescente, embora com uma inflexão a partir de 1995, justificada, aparentemente, por motivos demográficos. Apesar desta tendência, refira-se que, comparativamente à média comunitária (62%), Portugal apresenta um claro défice, com apenas 21% da população activa a ter frequentado o ensino secundário, segundo dados referentes a 1998 (Leite, 2001).

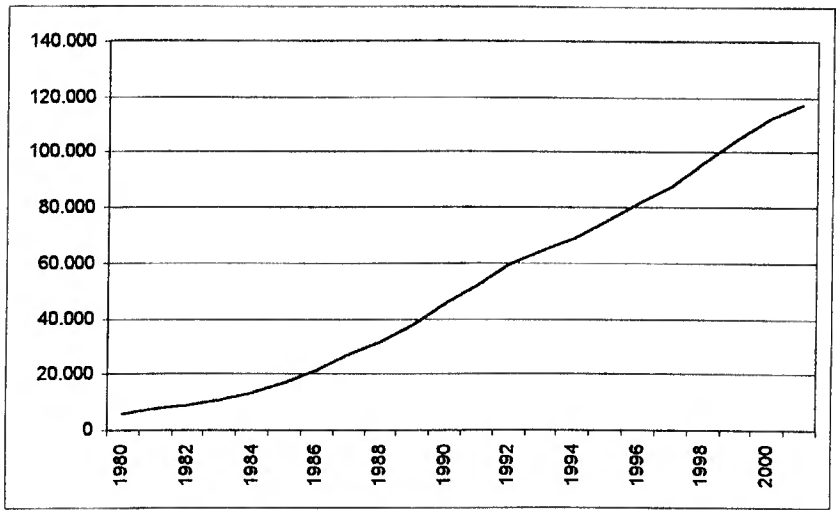
Figura 5 – Nº de Alunos a frequentarem o Ensino Superior



Fonte: Min. Educação/D.G. Ensino Superior e INE

Quanto ao ensino superior a tendência verificada no nº de alunos é crescente, com excepção de um pequeno abrandamento em 1997-1998. Contudo, tal como no caso anterior, apesar deste crescimento acentuado, ainda subsiste um desnível significativo em relação à média dos países mais desenvolvidos, com apenas 7% da população activa a ter completado um grau de ensino superior, cerca de metade da média dos países da OCDE (Leite, 2001).

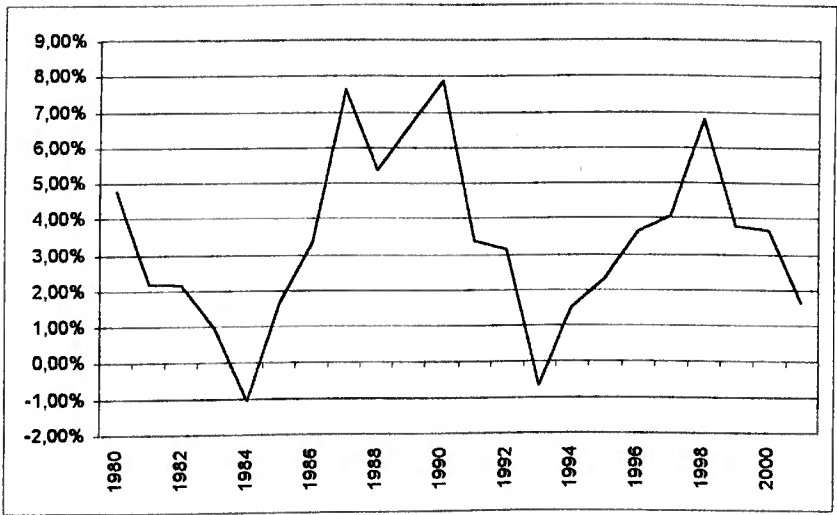
Figura 6 – Produto Interno Bruto a preços de mercado (milhões de euros)



Fonte: Banco de Portugal

O PIB p.m. apresenta uma clara tendência de crescimento. A evolução desta variável associa-se, nas duas últimas décadas, à convergência nominal com a União Europeia.

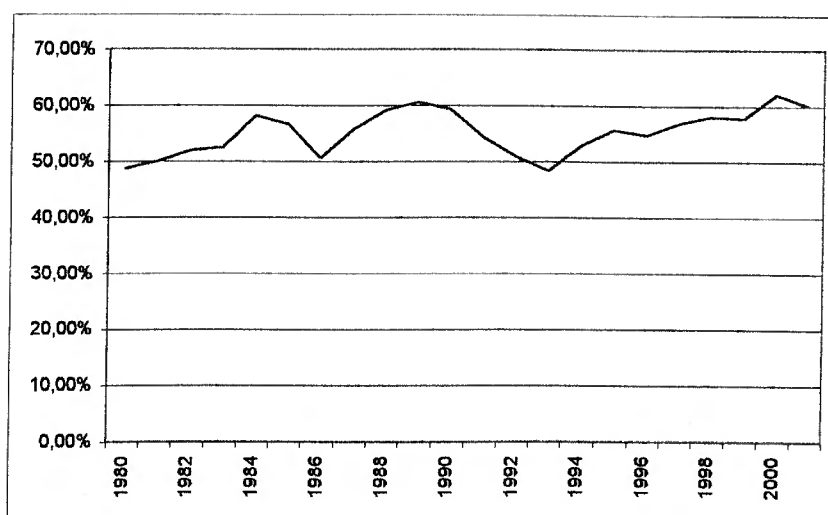
Figura 7 – Taxa de Crescimento do Produto Interno Bruto a preços de mercado



Fonte: Banco de Portugal

A taxa de crescimento do PIB p.m. não apresenta uma tendência visível, verificando-se oscilações nítidas. Contudo, apenas em dois momentos se registaram taxas de crescimento negativas, confirmando a tendência geral referida anteriormente.

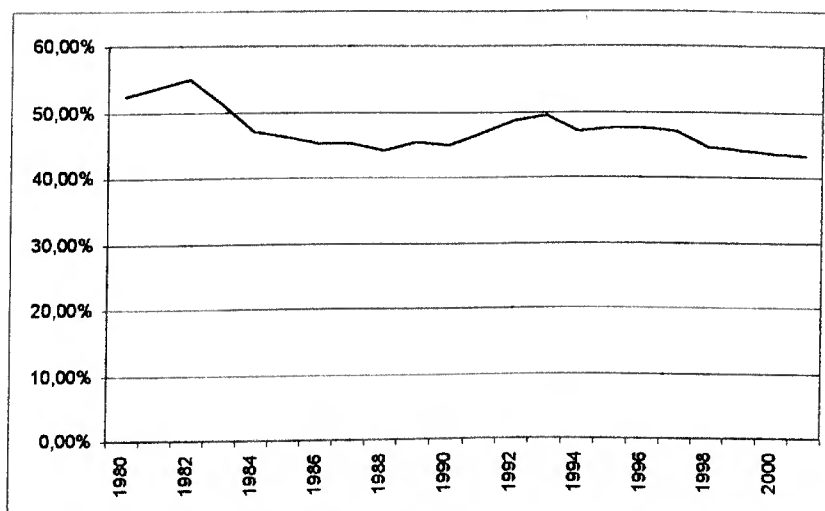
Figura 8 – Grau de Abertura da economia ao exterior



Fonte: Banco de Portugal

Tal como no caso anterior, o grau de abertura ao exterior também não apresenta uma tendência claramente definida. Comparando com a série do IDE (Figura 3), constata-se, graficamente, uma evolução similar entre as variáveis, confirmando a ideia de associação entre elas, geralmente referida na literatura.

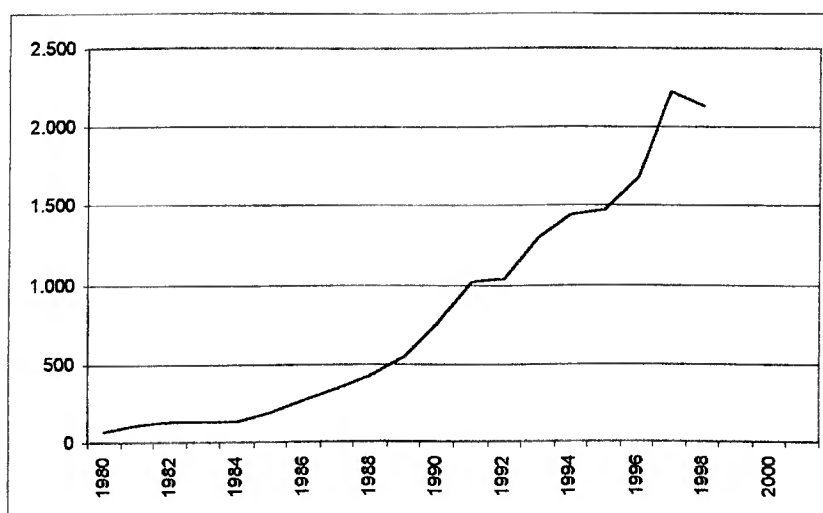
Figura 9 – Custos Unitários do factor Trabalho



Fonte: Min. Trabalho e Solidariedade, Banco de Portugal e INE

Os custos unitários do trabalho, também não apresentam uma tendência global definida. Após o crescimento dos salários acima da produtividade no início dos anos 80, a relação estabilizou até início dos anos 90 tendo vindo tendencialmente a decrescer desde então.

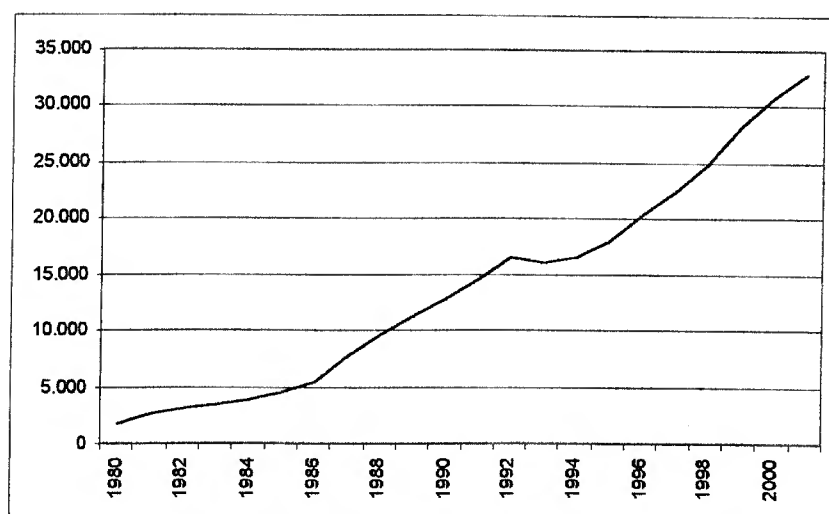
Figura 10 – Investimento Público em Infra-Estruturas de Transportes (milhões de euros)



Fonte: Min. Planeamento

O IPIT apresenta uma clara tendência crescente, embora se ressalve o facto das observações irem apenas até 1998, ano em que aparentemente a tendência inverte. Para além do papel dos fundos comunitários dirigidos à construção de infra-estruturas públicas de transporte, foi nesse ano que se concluíram algumas das maiores obras públicas realizadas em Portugal, ao que este comportamento da variável não deverá ser alheio.

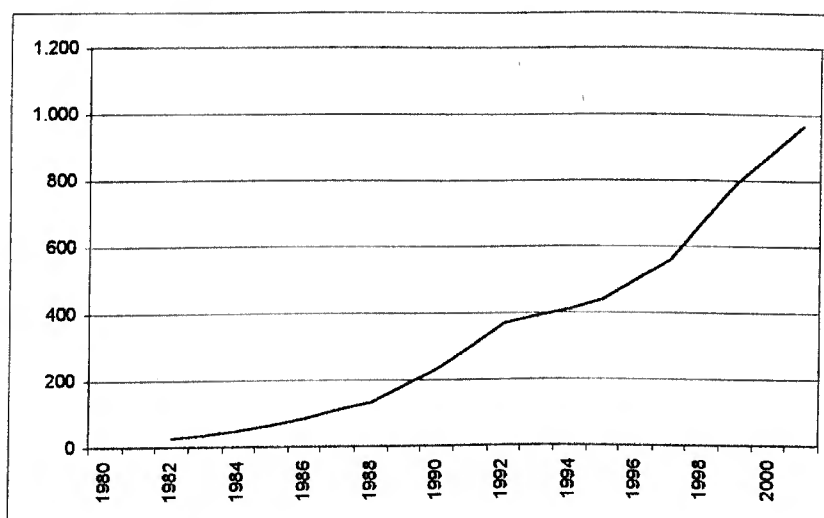
Figura 11 – Formação Bruta de Capital Fixo (milhões de euros)



Fonte: Banco de Portugal

A FBCF segue igualmente uma tendência clara, muito similar ao IPIT. Tal como neste último caso, também a FBCF beneficiou do acesso aos fundos comunitários, englobando, para além dos investimentos públicos, os investimentos privados.

Figura 12 – Despesas totais em Investigação e Desenvolvimento (milhões de euros)

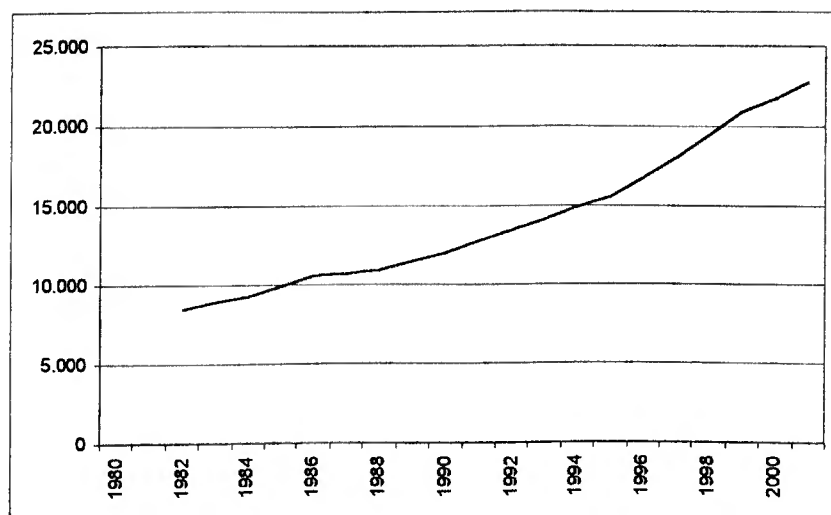


Fonte: Observatório da Ciência e Tecnologia/IPCTN

A tendência verificada nas despesas em I&D reflecte os investimentos realizados com apoio comunitário, nomeadamente em termos de I&D promovida por entidades do

S.C.T. nacional. Como nas variáveis relacionadas com a educação, também aqui, apesar dos evidentes progressos verificados, subsistem fragilidades estruturais na nossa economia, quer em termos de peso das despesas em I&D em relação ao PIB p.m., quer em relação à forte dependência das actividades de I&D dos investimentos públicos, ou seja, do fraco nível de investimento das empresas nacionais nestas actividades (Leite, 2001)

Figura 13 – Pessoal (ETI) afecto a actividades de Investigação e Desenvolvimento



Fonte: Observatório da Ciência e Tecnologia/IPCTN

Como no caso anterior, também aqui a disponibilidade de apoio comunitários se reflecte na afectação de pessoal a actividades de I&D, através da contratação de técnicos e investigadores, principalmente, pelas entidades públicas do S.C.T..

4.4.4. Técnicas Económicas Utilizadas

□ Estacionaridade

A existência de uma relação económica entre duas séries de dados implica a verificação de uma tendência comum entre elas. Contudo, se as séries são não estacionárias (com

médias e variâncias não independentes do tempo), as regressões envolvendo estas séries podem implicar uma falsa relação, apesar da aparente qualidade dos resultados estatísticos, medida através dos testes t , F e R^2 . Segundo Granger e Newbold (1974), este tipo de regressões são denominadas de regressões espúrias, ou seja, sem significado estatístico e consequentemente económico. Deste modo, a estimação de modelos econométricos que ignorem estas condicionantes e incorporem séries não estacionárias poderá originar resultados inconsequentes.

Uma série de dados, entendida como a realização de um processo estocástico²⁵, diz-se estacionária se a sua média e variância são constantes ao longo do tempo e o valor da covariância entre dois períodos depende apenas da distância entre os dois períodos e não do momento em que é calculada. Isto é,

$$E(Y_t) = \mu$$

$$Var(Y_t) = E(Y_t - \mu)^2 = \sigma$$

$$Cov = \delta k = E[(Y_t - \mu)(Y_{t+k} - \mu)]$$

Deste modo, se uma série é estacionária, μ , σ e a Cov , mantêm-se iguais, independentemente de t .

Assim, torna-se necessário proceder à análise de estacionaridade nas séries de dados em questão. Para tal, verifica-se a existência de raízes unitárias através de testes estatísticos, sendo o mais conhecido o de Dickey-Fuller (DF)²⁶. Consoante as características da série em análise, procede-se de modo distinto para cálculo da estatística de teste. Para séries que não apresentam uma tendência definida, utiliza-se a equação:

²⁵ Em termos simples, um processo estocástico representa uma colecção ou conjunto de variáveis aleatórias indexadas temporalmente.

²⁶ Ver Maddala e Kim (1998) para um *survey* sobre técnicas mais recentes.

$$\Delta Y_t = \alpha + \delta Y_{t-1} + u_t$$

Considerando séries com tendência, efectua-se uma regressão do tipo:

$$\Delta Y_t = \beta_1 + \beta_2 T + \delta Y_{t-1} + u_t, \text{ onde}$$

ΔY_t representa a série diferenciada, T uma tendência determinística, Y_{t-1} representa a variável Y_t com desfasamento de um período, e u_t representa os erros ou resíduos da regressão.

Em termos sintéticos, este teste, mais que estudar a não estacionariedade da série, permite aferir se estamos perante um processo com uma tendência determinística ou um processo estocástico com uma tendência estocástica. Calculando a estatística t^{27} para o coeficiente δ (através de uma regressão simples) verifica-se se é aceitável a hipótese $\delta=0$. Neste caso, a série tem uma raiz unitária (é não estacionária), gerada por um processo estocástico, denominando-se de passeio aleatório.

Contudo, o teste de DF só é válido se não se verificarem problemas de autocorrelação nos erros da regressão de teste (verificável, por exemplo, através de um teste de Durbin Watson). Caso se verifiquem problemas, reformula-se o teste de raízes unitárias com a introdução de *lags* da variável dependente na regressão de teste, como a seguir se apresenta:

$$\Delta Y_t = \alpha + \delta Y_{t-1} + \sum_{j=1}^p \beta_j \Delta Y_{t-j} + u_t,$$

²⁷ Para o efeito utilizam-se valores críticos com origem nos trabalhos de Dickey e Fuller e não nas tabelas convencionais.

corrigindo-se assim o problema de autocorrelação (neste caso, introduzindo-se *lags* da variável dependente, a autocorrelação é verificável, por exemplo, através de um teste *h* de Durbin). Este teste de raízes unitárias designa-se por teste DF aumentado ou Augmented Dickey Fuller (ADF).

Com a aplicação destas técnicas conclui-se sobre a estacionaridade das séries. Se uma série precisa de ser diferenciada d vezes para ser estacionária, diz-se que estamos perante uma série integrada de ordem d – $I(d)$. Como exemplo, $I(0)$ representa uma série estacionária nos níveis e $I(1)$ uma série estacionária nas primeiras diferenças.

□ Cointegração

A simples diferenciação de séries não estacionárias transforma-as em estacionárias, mas com custos ao nível da informação de longo prazo, ou seja, efectuar regressões sobre séries diferenciadas permite perceber as dinâmicas de curto prazo entre as variáveis, mas não permite inferir sobre as dinâmicas de longo prazo, que são em termos de níveis e não de diferenças. Deste modo, em modelos constituídos por séries não estacionárias (passeios aleatórios) deve testar-se a existência de uma sincronia de movimentos entre a variável dependente e as variáveis explicativas, ou seja, verificar se são cointegradas, o que implica a realização de testes de cointegração, como o teste de Engle-Granger (constituído por dois momentos: 1º cálculo da estimativa dos resíduos nos níveis e 2º aplicação do teste de raízes unitárias a essa estimativa).

A ideia de cointegração pode ser explicitada do seguinte modo: apesar das variáveis serem não estacionárias, podem existir combinações lineares estacionárias. Na verdade,

se as variáveis são cointegradas, a regressão nos níveis²⁸ tem sentido e não se perde informação de longo prazo (o que aconteceria se utilizássemos as séries diferenciadas).

Para avaliar a existência de cointegração²⁹ pode-se recorrer a uma regressão simples, calculando-se os resíduos:

$$u_t = Y_t - \beta_1 - \beta_2 X_t$$

se u_t for do tipo $I(0)$ ³⁰, ou seja, se os desvios na relação de longo prazo ($u_t = Y_t - \beta_1 X_t$) forem temporários e estacionários, representando u_t o erro de equilíbrio, as séries são cointegradas e a metodologia tradicional da regressão pode ser aplicada nos níveis.

Concluindo, no caso de estarmos perante séries não cointegradas, o caminho a seguir impossibilita a análise de relações de longo prazo e estudam-se então as dinâmicas de curto prazo através de regressões nas primeiras diferenças. Verificando-se cointegração, é possível efectuar regressões nos níveis sem proceder a nenhuma transformação das séries.

Como referido, a cointegração implica uma relação de equilíbrio de longo prazo entre variáveis. Neste caso, pode verificar-se a importância da ocorrência de perturbações de curto prazo na relação entre as variáveis e a velocidade de ajustamento ao equilíbrio de longo prazo, através do denominado Mecanismo de Correção dos Erros (MCE). Na

²⁸ $Y_t = \beta_0 + \beta_1 X_t + u_t$

²⁹ A abordagem adoptada, denominada de Engle-Granger, não é a mais eficiente quando existe mais que um vector de cointegração. Nesse caso deve-se utilizar uma abordagem multiequacional – cujo método mais comum é o proposto por Johansen. Contudo, este método seria de aplicação limitada neste estudo, dada a pequena dimensão da amostra. Na realidade, o nº de coeficientes a estimar com este método reduziria drasticamente o nº de graus de liberdade.

³⁰ Utiliza-se igualmente o teste de raiz unitária explicitado atrás para aferir a estacionariedade nos níveis, mas agora sem incluir a constante e a tendência na equação de teste.

verdade, a existência de uma dinâmica de longo prazo não invalida a existência de desequilíbrios no curto prazo. Para testar esta situação pode-se recorrer à regressão:

$$\Delta Y_t = \beta_0 + \beta_1 \Delta X_t + \beta_2 \hat{u}_{t-1} + e_t,$$

que representa a ligação entre a dinâmica de longo prazo (em níveis), representada pelo erro de equilíbrio do período anterior, e a dinâmica de curto prazo (em diferenças).

ΔX_t – captura as perturbações de curto prazo, e

\hat{u}_{t-1} – captura a velocidade de ajustamento ao equilíbrio de longo prazo.

Caso β_2 seja estatisticamente significativo (verificável através do rácio t) permite conhecer qual a proporção do desequilíbrio em Y_t , verificado em determinado período, é corrigida no período seguinte.

Na generalidade da literatura são referidas as vantagens do MCE, nomeadamente, permitir uma estimação mais precisa, evitando-se problemas de multicolinearidade, uma vez que temos níveis e diferenças como regressores, explicitar a dinâmica de longo e curto prazo, geralmente apresenta poucos problemas de especificação, e abrange casos particulares do modelo ADL (Autoregressive Distributed Lag)³¹.

Um modelo ADL engloba um número considerável de modelos específicos que têm uma interpretação económica. Assim, uma forma de desenvolver um modelo específico a partir do ADL geral é reduzir a sua dimensão a partir de restrições impostas aos parâmetros.

³¹ Nestes modelos a variável dependente é expressa como função de *lags* próprios e de valores correntes e *lags* de outras variáveis.

4.5 ANÁLISE DOS TESTES ESTATÍSTICOS

Neste ponto apresenta-se uma síntese dos resultados estatísticos verificados após a aplicação das técnicas descritas³², bem como as principais conclusões dos mesmos.

Quadro 5 - Resultados dos Testes de Estacionaridade (Dickey Fuller e Augmented Dickey Fuller)

Variáveis	DF	DW	Observações	ADF
IDE	- 1,85	2,28	-	-
SEC	- 0,14	1,14	Problemas de autocorrelação	-1,19
SUP	- 2,28	0,90	Problemas de autocorrelação	-2,41
PIB	- 3,55	1,60	-	-
TXPIB*	- 2,37	1,80	-	-
EXP	- 1,76	1,93	-	-
GA*	- 2,12	1,66	-	-
CUT*	- 1,41	1,31	Problemas de autocorrelação	-2,62
IPIT	- 1,76	2,31	-	-
FBCF	- 0,61	1,19	Problemas de autocorrelação	-1,83
ID	- 0,00	1,02	Problemas de autocorrelação	-1,07
PESS	- 0,14	1,10	Problemas de autocorrelação	-1,09
Valores Críticos para os testes de DF e ADF (aprox. 25 observ.) ³³ :		5%		
-Com constante		-3,00		
-Com constante e tendência		-3,60		

* Nestes três casos, considerando os resultados da observação gráfica da evolução das séries, utilizou-se a equação de teste sem tendência.

³² Para a elaboração dos testes estatísticos e estimação dos modelos especificados utilizou-se o software Eviews.

³³ Maddala e Kim (1998)

Os valores indicados na coluna DF correspondem às estatísticas t e devem ser comparados com os valores críticos apresentados. Deste modo, conclui-se que as variáveis são não estacionárias (em todos os casos não se rejeita a hipótese nula para um nível de significância de 5%).

Contudo, da análise do teste DW (que demonstra a existência de problemas de autocorrelação) resulta a necessidade de aplicar o teste ADF para vários casos (SEC, SUP, PIB, GA, CUT, FBCF, ID e PESS), aumentando o número de desfasamentos da variável dependente na equação de teste. A introdução de um desfasamento foi suficiente para resolver os problemas de autocorrelação.

Assim, através da aplicação do teste ADF conclui-se pela não estacionaridade das variáveis nos níveis, tendo-se eliminado os problemas de autocorrelação dos resíduos.

Após a análise de estacionaridade das doze séries procede-se à verificação de cointegração entre as variáveis que integram cada um dos modelos parciais especificados.

Quadro 6 - Resultados dos Testes de Cointegração dos Modelos

Modelo	Estatística de teste	Valor Crítico (5%)*	Valor Crítico (10%)*	Observações
Resource Seeking	- 3,90	-3,742	-3,451	Variáveis cointegradas a 5%
Market Seeking	- 2,80	-4,100	-3,811	Variáveis não cointegradas
Efficiency seeking	- 1,10	-3,337	-3,046	Variáveis não cointegradas
Asset Seeking 1	- 1,56	-3,742	-3,451	Variáveis não cointegradas
Asset Seeking 2	- 3,53	-3,742	-3,451	Variáveis não cointegradas a 5% Variáveis cointegradas a 10%
Export	- 2,25	-3,337	-3,046	Variáveis não cointegradas

* MacKinnon (1991) em Maddala e Kim (1998). Os valores críticos aqui utilizados são diferentes pois nos testes de raízes unitárias estamos perante séries de dados e neste caso estamos perante estimativas dos resíduos da regressão.

Dos modelos especificados apenas dois apresentam uma dinâmica de longo prazo entre as variáveis, ou seja, são compostos por variáveis cointegradas: Resource Seeking e Asset Seeking 2 (este apenas para um nível de significância de 10%).

Deste modo, conclui-se qual a forma de estimação dos modelos (em níveis ou em diferenças). Assim, considerando o nível de significância 10%, ir-se-á estimar os modelos Resource Seeking e Asset Seeking 2 nos níveis e os restantes nas diferenças.

4.6 RESULTADOS ECONÓMICOS E DISCUSSÃO

Após a definição das variáveis e das relações económicas a estudar importa proceder à estimação dos parâmetros dos modelos parciais³⁴ e respectiva interpretação.

Nas regressões efectuadas utilizam-se variáveis explicativas sem desfasamento (a) e com desfasamento temporal de um período (b), conforme a generalidade dos estudos sobre determinantes do IDE³⁵.

Quadro 7 – Modelação Econométrica das Relações Económicas (Relações de Longo Prazo)

Resource Seeking	$IDE_t = c + b1 SEC_t + b2 SUP_t + e_t$	(a)
Asset Seeking 2	$IDE_t = c + b1 ID_t + b2 PESS_t + e_t$	(a)

³⁴ Ao contrário dos modelos parciais (onde se realizam testes de cointegração para identificar relações de longo prazo), a utilização de um modelo geral apenas captaria relações de curto prazo entre as variáveis. Por outro lado, para a estimação deste tipo de modelo teria que se recorrer a procedimentos do tipo *data mining* ou *stepwise*, que permitem seleccionar um conjunto de variáveis com base em testes *F* parciais, adicionando ou eliminando regressores sistematicamente, consoante o nível de significância imposto para a entrada e saída das variáveis do modelo, e assim obtendo um conjunto de variáveis com significado estatístico nominal. No entanto, este tipo de procedimentos, utilizável em situações onde o número de graus de liberdade é escasso, derivado de um reduzido número de observações, revela-se muito pouco fiável em termos de significância real dos parâmetros (Charenza e Deadman, 1997).

³⁵ Tratando-se de dados anuais e considerando a dimensão da amostra, não será aconselhável mais que um desfasamento. Por outro lado, quando há cointegração não faz sentido utilizar variáveis desfasadas, pois estamos a estudar relações de equilíbrio a longo prazo.

Quadro 8 – Modelação Econométrica das Relações Económicas (Dinâmicas de Curto Prazo)

Market Seeking	$\Delta IDE_t = c + b1 \Delta PIB_t + b2 \Delta TXPIB_t + b3 \Delta GA_t + e_t$ (a)
	$\Delta IDE_t = c + b1 \Delta PIB_{t-1} + b2 \Delta TXPIB_{t-1} + b3 \Delta GA_{t-1} + e_t$ (b)
Efficiency Seeking	$\Delta IDE_t = c + b1 \Delta CUT_t + e_t$ (a)
	$\Delta IDE_t = c + b1 \Delta CUT_{t-1} + e_t$ (b)
Asset Seeking 1	$\Delta IDE_t = c + b1 \Delta IPIT_t + b2 \Delta FBCF_t + e_t$ (a)
	$\Delta IDE_t = c + b1 \Delta IPIT_{t-1} + b2 \Delta FBCF_{t-1} + e_t$ (b)
Export	$\Delta EXP_t = c + b1 \Delta IDE_t + e_t$ (a)
	$\Delta EXP_t = c + b1 \Delta IDE_{t-1} + e_t$ (b)

Para cada um dos modelos parciais especificados as regressões efectuadas produziram os resultados apresentados nos quadros seguintes.

Quadro 9 - Resultados da Estimação dos Modelos (Relações de Longo Prazo)

Resource Seeking	$IDE_t = -27.03 - 0.44 SEC_t + 3.27 SUP_t$ (a) (- 0.35) (5.21) $R^2 = 0.91 \quad F = 105$
Asset Seeking 2	$IDE_t = 1.21 + 1.52 ID_t - 0.24 PESS_t$ (a) (6.81) (-0.30) $R^2 = 0.96 \quad F = 252$

Os dois modelos revelam-se estatisticamente significativos. No que respeita ao primeiro modelo, individualmente, apenas a variável SUP se apresenta significativa³⁶, com sinal do coeficiente de acordo com o esperado, registando-se uma relação positiva entre a SUP e o IDE. A variável SEC não se apresenta significativa. A regressão do modelo parcimonioso, apenas com a variável SUP, reforça os resultados explicitados no modelo

³⁶ Apesar de serem necessárias cautelas na realização de inferência com base nos rácios t quando a regressão envolve variáveis não estacionárias (Maddala e Kim, 1998).

original. Concluindo, existe uma clara relação de equilíbrio de longo prazo (variáveis cointegradas) entre o IDE e a população que frequenta o ensino superior.

No segundo caso, apenas a variável ID se revela individualmente consistente. Como no modelo Resource Seeking, também aqui se verifica uma relação de longo prazo entre as variáveis. O modelo parcimonioso, apenas com a variável ID, apresenta resultados que vão no mesmo sentido do modelo original, ou seja, existe uma relação de equilíbrio de longo prazo entre as despesas em I&D e o IDE.

Quadro 10 - Resultados da Estimação dos Modelos (Dinâmicas de Curto Prazo)

Market Seeking	$\Delta IDE_t = -0.01 + 1.66 \Delta PIB_t - 0.15 \Delta TXPIB_t + 6.23 \Delta GAt \quad (a)$ <p style="text-align: center;">(1.65) (-0.05) (2.90)</p> $R^2 = 0.41 \quad F = 3.947$
	$\Delta IDE_t = 0.10 + 1.02 \Delta PIB_{t-1} + 1.16 \Delta TXPIB_{t-1} + 2.48 \Delta GAt-1 \quad (b)$ <p style="text-align: center;">(0.76) (0.31) (0.89)</p> $R^2 = 0.10 \quad F = 0.562$
Efficiency Seeking	$\Delta IDE_t = 0.26 - 0.59 \Delta CUT_t \quad (a)$ <p style="text-align: center;">(-0.25)</p> $R^2 = 0.00 \quad F = 0.06$
	$\Delta IDE_t = 0.22 - 4.37 \Delta CUT_{t-1} \quad (b)$ <p style="text-align: center;">(-2.01)</p> $R^2 = 0.18 \quad F = 4.06$
Asset Seeking 1	$\Delta IDE_t = 0.11 - 0.17 \Delta IPIT_t + 1.37 \Delta FBCF_t \quad (a)$ <p style="text-align: center;">(-0.27) (1.42)</p> $R^2 = 0.13 \quad F = 1.15$
	$\Delta IDE_t = 0.17 - 0.68 \Delta IPIT_{t-1} + 1.52 \Delta FBCF_{t-1} \quad (b)$ <p style="text-align: center;">(-1.05) (1.58)</p> $R^2 = 0.14 \quad F = 1.29$
Export	$\Delta EXP_t = 0.12 + 0.14 \Delta IDE_t \quad (a)$ <p style="text-align: center;">(2.18)</p> $R^2 = 0.20 \quad F = 4.768$
	$\Delta EXP_t = 0.17 - 0.05 \Delta IDE_{t-1} \quad (b)$ <p style="text-align: center;">(-0.67)</p> $R^2 = 0.02 \quad F = 0.45$



O modelo Market seeking, apenas se revela significativo em termos estatísticos quando utilizadas variáveis não desfasadas. Em termos individuais, o grau de abertura apresenta-se significativo e quanto ao PIB os resultados não são conclusivos (nível de significância de 11%). Os coeficientes apresentam igualmente o sinal esperado e a variável GA revela uma ligação muito forte ao IDE. A variável TXPIB não se apresenta estatisticamente significativa. Neste modelo apenas se estabelecem dinâmicas de curto prazo entre o IDE e as variáveis explicativas (modelo não cointegrado).

O modelo parcimonioso (com as variáveis GA e PIB) apresenta resultados similares, apenas com relevância no caso de variáveis sem desfasamento, mas a variável PIB adquire uma maior significância neste modelo (10%).

Quanto ao modelo Efficiency seeking, apenas o modelo com a variável desfasada se apresenta significativo. O sinal do coeficiente é o esperado e a relação com o IDE é forte. Embora não se estabeleça uma relação de longo prazo entre as variáveis, a influência dos custos salariais e da produtividade do factor trabalho (custos unitários do factor trabalho) é um dos aspectos referidos na generalidade da literatura como relevante na atracção do IDE, confirmado pelos resultados obtidos.

No que respeita ao modelo Asset seeking 1, nenhum dos modelos (com e sem desfasamento) se revela estatisticamente significativo. A estimação do modelo parcimonioso, apenas com a variável FBCF, também não se revela significativo. Deste modo, e considerando as variáveis *proxies* utilizadas, o IDE não parece estar relacionado com as economias de aglomeração. Esta situação deverá merecer atenção,

pois as economias de aglomeração são um dos factores emergentes mais apontados para a captação e fixação de IDE de qualidade.

O modelo *Export* apenas é válido na simulação sem desfasamento, com o coeficiente estimado a revelar-se estatisticamente significativo e com o sinal esperado. A influência do IDE no comportamento das exportações revela a maior ou menor orientação para exportação dos investimentos externos. Neste caso, a elasticidade IDE - exportações é de 0.14, ou seja, por cada aumento de 1% no IDE regista-se um acréscimo de 0.14% nas exportações.

Os resultados verificados (relações de equilíbrio de longo prazo e dinâmicas de curto prazo) apontam para um Modelo de Correção de Erros mais geral. Assim, após a realização do teste de cointegração com as variáveis estatisticamente significativas dos modelos cointegrados (SUP e ID), onde se diagnosticou a existência de uma relação de equilíbrio de longo prazo³⁷, procede-se à avaliação das perturbações no curto prazo e da velocidade de ajustamento ao equilíbrio de longo prazo, aplicando as técnicas descritas em 4.4.4., nomeadamente partindo de um modelo mais geral para um MCE mais específico.

Quadro 11 - Modelo de Correção de Erros³⁸

$\Delta IDE_t = -0.16 + 2.24 \Delta ID_t + 4.03 \Delta GA - 0.60 \hat{u}_{t-1}$			
	(3.05)	(1.67)	(-2.13)
$R^2 = 0.55$	$F = 6.31$	$DW = 2.38$	

³⁷ O valor do rácio t do teste de cointegração é de - 3.56, concluindo-se, para um nível de significância de 10%, que as variáveis SUP e ID são cointegradas.

³⁸ Este modelo foi sujeito a testes de instabilidade, autocorrelação, heterocedasticidade, normalidade e erros ARCH, e aparentemente não apresenta problemas de especificação.

Após o procedimento referido, estimou-se o modelo apresentado no quadro anterior, revelando-se a regressão estatisticamente significativa. Em termos individuais o coeficiente de \hat{u}_{t-1} (que captura a velocidade de ajustamento ao equilíbrio de longo prazo) apresenta-se igualmente válido, facto que indicia igualmente a presença de cointegração entre as variáveis. Os coeficientes das variáveis que capturam as perturbações de curto prazo, nomeadamente ID e GA, também se revelam significativos.

Assim, os resultados obtidos para o coeficiente de ajustamento em direcção ao equilíbrio de longo prazo, permite-nos concluir que a capacidade de ajustamento é rápida, ou seja, para além da relação de longo prazo entre as variáveis SUP e ID e o investimento directo estrangeiro, conclui-se que eventuais desvios ao equilíbrio de longo prazo causados por alterações nestas variáveis são rapidamente corrigidos.

Em termos de interpretação económica, realçam-se os seguintes resultados:

1. No que concerne às relações de equilíbrio de longo prazo destaca-se o papel das variáveis SUP e ID enquanto determinantes do IDE.
2. A evolução do número de alunos a frequentarem o ensino superior está positivamente relacionada com o IDE, verificando-se assim uma dinâmica de longo prazo entre o potencial de qualificação de recursos humanos e a capacidade de atrair IDE. Contudo, constata-se, ainda, que o aumento de alunos a frequentar o ensino secundário (*proxy* para a evolução do nível médio de escolaridade) não se revela relacionado com a entrada de IDE.

3. Da mesma forma que a variável SUP, as despesas em I&D e o IDE estão positivamente relacionadas, ou seja, verifica-se igualmente uma relação de longo prazo entre estas duas variáveis. Como referido na generalidade da literatura, a qualificação dos recursos humanos e a capacidade de inovação são alguns dos determinantes mais relevantes para a atracção e retenção de IDE inserido em sectores dinâmicos.
4. Os resultados dos modelos onde apenas se diagnosticaram dinâmicas de curto prazo entre as variáveis apontam para a relevância das variáveis GA e CUT.
5. Em termos de determinantes do tipo Market seeking, o grau de abertura da economia ao exterior está relacionado positivamente com o IDE. Quanto à dimensão do mercado interno os resultados não são conclusivos (as conclusões de outros trabalhos apontam para a importância da dimensão do mercado interno³⁹). Por outro lado, o dinamismo/taxa de crescimento do mercado interno não se apresenta relacionada com o IDE.
6. No que respeita aos determinantes Efficiency seeking, verifica-se uma relação negativa entre os custos unitários do factor trabalho e o IDE, ou seja, lido de outro modo, os acréscimos salariais acima da evolução da produtividade do factor trabalho degradam a capacidade de atrair IDE. No entanto, as vantagens competitivas decorrentes deste tipo de determinante esgotam-se rapidamente, ou seja, *per se* os custos unitários do factor trabalho não são potenciadores da

³⁹ Por exemplo, Castro (2000), aplicando uma regressão do tipo *time series* identificou o PIB p.m. como variável determinante na explicação do IDE, embora recorrendo a métodos de *data mining*.

atração de IDE numa perspectiva de longo prazo, o que é confirmado pela não cointegração das variáveis.

7. Os determinantes associados às economias de aglomeração não se revelam relacionados com o IDE. De facto, as variáveis seleccionadas para representar a existência de economias de aglomeração (IPIT e FBCF), não se revelaram potenciadores do IDE.
8. Por último, verifica-se uma relação positiva entre IDE e as exportações. Contudo, a separação e consequente análise do IDE destinado a sectores de bens transaccionáveis permitiria uma conclusão mais forte quanto à maior ou menor orientação do IDE para o mercado interno ou externo, visto estarmos a analisar o IDE de forma agregada.
9. Os resultados do Modelo de Correção de Erros, permitindo conjugar a análise de longo e curto prazo, confirmam, em grande parte, as análises parciais. Confirmando-se a relação de equilíbrio de longo prazo entre o IDE e as variáveis SUP e ID (através da informação indirecta inerente à variável \hat{u}_{t-1}), realçando-se ainda o papel da variável GA nos desequilíbrios de curto prazo.

Em conclusão, os resultados apresentados são, em certa medida, os esperados neste tipo de análise. A importância da qualificação dos recursos humanos, a abertura da economia ao exterior, os custos salariais relativizados pela produtividade e a capacidade de inovação, são algumas das variáveis apontadas nos estudos mais recentes como potenciadoras do IDE. Contudo, tal como noutros estudos deste tipo, também este enferma de condicionantes (a dimensão da amostra implica algum cuidado na interpretação dos resultados), embora a aplicação das técnicas econométricas e dos

testes estatísticos para verificação de estacionaridade e cointegração garantam, à partida, a verificação de relações estatísticas significativas entre as variáveis.

Assim, os resultados obtidos, poderão, no mínimo, indiciar que estas variáveis influenciam as decisões de localização do investimento estrangeiro em Portugal, com destaque para a relação de equilíbrio de longo prazo entre o IDE e o investimento na qualificação dos recursos humanos e actividades de I&D, e no curto prazo, a relação com o grau de abertura da economia ao exterior e os custos salariais relativizados pela produtividade.

5. NOTAS CONCLUSIVAS E CAMINHOS FUTUROS DE INVESTIGAÇÃO

Após um dos períodos da história em que os fluxos de IDE atravessaram uma fase de grande crescimento, assiste-se, agora, a uma inversão nesta tendência, aumentando a selectividade na escolha das localizações pelas EMN, o que implica maiores dificuldades para encetar processos de reestruturação económica onde o investimento estrangeiro seja um dos meios privilegiados. Na realidade, actualmente, a atracção de IDE dependerá mais dos vectores estruturais associados aos países, como o potencial de crescimento económico da economia, a qualidade das infra-estruturas físicas, qualificação de recursos humanos, existência de sistemas de inovação e outros recursos endógenos dos países de destino.

É neste contexto, que a temática do IDE tem suscitado a intervenção do poder político, também no sentido de afirmar a sua importância para a alteração do modelo de desenvolvimento económico nacional, ainda muito dependente da procura interna, baseado em mão-de-obra pouco qualificada e produção de bens estandardizados que, geralmente, incorporam pouco valor acrescentado, para um modelo baseado na procura externa, mão-de-obra qualificada e produção de bens com maior valor acrescentado, inseridos em indústrias de média e alta tecnologia e nas recentes dinâmicas do comércio internacional.

Muito por fruto da volatilidade inerente a este fenómeno, as teorias que procuram explicar o IDE e o comportamento das EMN ainda se encontram num estágio de desenvolvimento precoce. Apenas a partir da década de 60, com o trabalho de Hymer, é que se introduziram as abordagens inseridas no âmbito da concorrência imperfeita. Das

várias correntes surgidas desde então, aquelas que demonstram maior pertinência para explicar a localização de investimentos protagonizados pelas EMN são a teoria das vantagens específicas (ou de propriedade) de Hymer, a teoria da internalização (cujos principais autores são Buckley e Casson) e, por último, a denominada teoria ecléctica ou Paradigma OLI desenvolvida por Dunning. Na realidade, esta última, resultante dos contributos anteriores (teoria das vantagens de propriedade e teoria da internalização) a que Dunning juntou as vantagens de localização, fornece um quadro analítico de referência para a explicação deste fenómeno.

De facto, não existindo uma teoria consensual neste âmbito de estudo, o Paradigma OLI tem-se revelado uma referência frequentemente utilizada para enquadrar a elaboração de estudos empíricos sobre determinantes do IDE. Contudo, este tipo de estudos enferma de dificuldades que não se podem ignorar, nomeadamente, e para além da referida volatilidade, como modelar correctamente um fenómeno que ainda não apresenta uma base teórica sólida e, não menos importante, é influenciado por um vasto e diverso conjunto de factores políticos, económicos e contextuais, que variam na sua importância em função da natureza e características do investimento.

Assumindo estas limitações, recorreu-se ao quadro analítico apresentado por Dunning (adoptado igualmente por organizações internacionais como a UNCTAD) para estudar a importância dos determinantes económicos do investimento estrangeiro em Portugal associados a cada tipo de IDE (Resource, Market, Efficiency e Asset seeking), seleccionado um conjunto de variáveis explicativas (com base em determinados critérios, conforme referido no capítulo respectivo), representativas dos determinantes

identificados, e recorrendo à utilização de métodos econométricos para testar as relações económicas especificadas para cada tipo de IDE.

No tratamento das séries estatísticas procurou-se, na medida do possível, adoptar as técnicas que assegurassem a validade dos resultados obtidos. Assim, para além dos procedimentos de logaritmização e diferenciação, normalmente utilizados para tratamento de séries temporais, estudou-se a verificação de estacionaridade das séries, através de testes de raízes unitárias e a ocorrência de cointegração entre variáveis inseridas num mesmo modelo, concluindo-se pela existência de relações de longo ou curto prazo entre as mesmas.

Em resumo, os resultados obtidos permitem as seguintes conclusões:

1. Considerando os testes de cointegração, verifica-se uma relação de equilíbrio de longo prazo entre o IDE e a população que frequenta o ensino superior, por um lado, e as despesas em I&D, por outro. Ou seja, estas variáveis, *proxies* do potencial de qualificação dos recursos humanos (inserida no âmbito do IDE do tipo Resource seeking) e do potencial de inovação (inserida no âmbito do IDE do tipo Asset seeking), relacionam-se positivamente com a capacidade de atrair IDE numa lógica de longo prazo, confirmando resultados verificados noutros estudos, em especial sobre países desenvolvidos.
2. Embora igualmente inseridas no conjunto de determinantes associados ao tipo Asset seeking, as economias de aglomeração não parecem relacionadas com o IDE. Este resultado, remete para a possibilidade de insuficiências da economia nacional em termos sistémicos, nomeadamente, falhas de interligação em termos de dependência e complementaridade entre os agentes. Esta situação revela-se

preocupante, pois a criação de laços fortes com o tecido produtivo nacional é uma das principais formas de assegurar a retenção do IDE.

3. Nos outros modelos especificados, identificaram-se apenas dinâmicas de curto prazo entre as variáveis explicativas e o IDE, nomeadamente, o grau de abertura da economia ao exterior, por um lado, e custos unitários do factor trabalho (que relacionam custos salariais e produtividade do trabalho), por outro. Estes determinantes associam-se, geralmente, à capacidade de atrair IDE do tipo horizontal (Market seeking) e IDE do tipo vertical (Efficiency seeking), respectivamente. Quanto à relação com o PIB p.m., os resultados estatísticos não são conclusivos, ao contrário de outros estudos sobre determinantes de IDE em Portugal.
4. Em relação aos determinantes associados ao Market seeking, e apesar de apresentarem uma relação positiva com o IDE em termos de curto prazo, não representam no caso português, por si, um factor diferenciador da localização embora a possam potenciar. Os custos unitários do factor trabalho são um dos determinantes do IDE onde, aparentemente, Portugal apresenta vantagens competitivas mais consolidadas. No entanto a sua importância decorrerá sempre da comparação com países concorrentes na captação e fixação do IDE pelo que a sustentabilidade dos investimentos não pode estar alicerçada apenas neste factor. Com a rápida integração dos países asiáticos no comércio mundial e a adesão dos países de Leste à União Europeia, com a respectiva consolidação destes como concorrentes na captação de IDE, os determinantes tradicionais da economia nacional, relacionados com o factor custo da mão-de-obra, tendem a

perder importância, por contraponto à relação custo-qualidade da mão-de-obra desses países.

5. Outra relação testada, no sentido de perceber a maior ou menor orientação do investimento externo para a exportação, foi entre o IDE e as exportações, diagnosticando-se uma dinâmica de curto prazo, embora, como referido no capítulo da análise dos resultados, a consideração de IDE agregado (não distinguindo o dirigido a bens transaccionáveis e a bens não transaccionáveis) não permita conclusões definitivas. O IDE típico neste âmbito é do tipo Efficiency seeking. Na realidade, as EMN seguem uma estratégia de dispersão das actividades e funções por diferentes localizações consoante as vantagens competitivas inerentes a cada uma.

Em termos mais gerais, estas conclusões, à luz dos determinantes identificados como emergentes na literatura, permitem antever uma tendência positiva nos determinantes do IDE em Portugal. De facto, a qualificação de recursos humanos e da capacidade de inovação são apontados na literatura como determinantes emergentes do IDE. Mais, estes factores são apontados como aqueles que permitem não só a captação, mas igualmente uma maior fixação do investimento de qualidade.

As economias de aglomeração é outro factor que se enquadra nestas características, embora os resultados tenham sido pouco conclusivos quanto a esta variável. Refira-se que, embora não seja objectivo desta dissertação, estes resultados, numa perspectiva

estratégica de longo prazo, não poderão deixar de indiciar direcções desejáveis de políticas públicas, no sentido de criar condições para a atracção de IDE de qualidade⁴⁰.

Por outro lado, não se pode deixar de referir que uma análise dos determinantes associados à dimensão política e contextual (duas dimensões do quadro analítico de base que não foram consideradas na aplicação empírica) poderia indiciar que outras dificuldades se colocam, nomeadamente ao nível das políticas macro-económicas seguidas e dos custos de contexto associados à economia nacional (estes últimos são mesmo apontados pela A.P.I. como um dos principais entraves a um melhor desempenho na atracção de IDE).

Contudo, apesar destas conclusões indiciarem uma tendência positiva, não podemos deixar de cotejar os resultados empíricos obtidos com as conclusões de recentes estudos⁴¹, um sobre o tipo de bens produzidos e características das EMN em Portugal e outro sobre o grau de atractividade de Portugal enquanto receptor de IDE de qualidade.

Dessa análise ressalta, por um lado, a inexistência de bens inseridos nas dinâmicas internacionais, como visível na composição das exportações das EMN localizadas em Portugal, e por outro, o fraco desempenho demonstrado na capacidade de captação e o reduzido potencial de captação futura de IDE.

Deste modo, se os resultados empíricos apontam para a importância de determinantes associados à qualificação de mão-de-obra e à capacidade inovadora, geralmente

⁴⁰ Neste âmbito das políticas públicas, o potencial papel do IDE na alteração do modelo económico nacional, como referido atrás, deve ser retida.

⁴⁰ Ver capítulo 4.1.

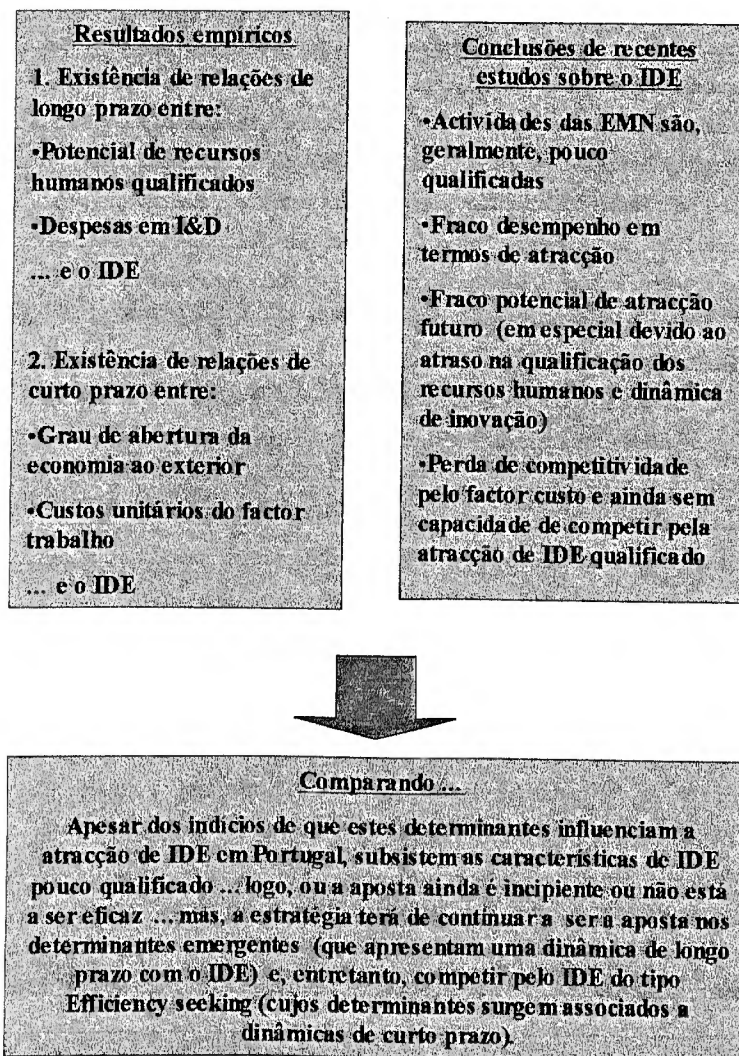
associados à produção de bens qualificados, a análise das características da produção das EMN localizadas em Portugal vai noutro sentido.

Esta contradição poderá, para além de eventuais limitações ao nível da especificação dos modelos, estar associada ao atraso no desenvolvimento destas variáveis em Portugal (quer em termos de número de licenciados na população, quer em termos de peso das actividades de I&D na economia, o nosso país revela fragilidades significativas quando comparado com a média da União Europeia e dos países da OCDE⁴²), não esquecendo os problemas associados à pouca adequação do ensino superior às necessidades do mercado e à fraca relação entre as actividades de investigação desenvolvidas e a sua aplicação às empresas.

No fundo, “o desenvolvimento do ensino universitário nas áreas da Ciência e Engenharia e o esforço no sentido de fortalecer a capacidade de I&D, embora aumentasse a capacidade de criar novas actividades ou novos produtos e processos em sectores tradicionais, ainda não se repercutiu nas exportações e na alteração do modelo económico” (Ribeiro, 2002). A esta constatação acrescenta-se a não repercussão em termos de capacidade de atrair IDE de qualidade.

⁴² Conforme referido em Leite (2001), em 1999, a proporção da população entre os 25 e 34 anos que atingiu pelo menos o ensino superior é de apenas 8% em Portugal, enquanto a média dos países da OCDE é de 16% e, por exemplo, na República Checa, Hungria e Polónia é de 10%, 14% e 12%, respectivamente. Por outro lado, Portugal é dos países da OCDE que menos investe em I&D (apenas 0,7% do PIB, enquanto que a média da OCDE é de 2,2% do PIB), sendo o país com menor peso do investimento privado nas actividades de I&D (apenas 21% contra 62% na média dos países da OCDE).

Figura 14 – Síntese das conclusões sobre os determinantes do IDE em Portugal



Estas conclusões, não podem, ainda, ignorar que a análise dos determinantes deve ser contextualizada no âmbito das tendências mundiais de fluxos financeiros. Como na generalidade dos países, o IDE em Portugal enquadra-se neste movimento global, pelo que as variações verificadas em determinados períodos estarão igualmente relacionadas com essas tendências globais e não apenas com a evolução dos determinantes políticos, contextuais e económicos. Por outro lado, a importância dos determinantes económicos, tratados nesta dissertação, deve ser vista num contexto de concorrência pela atracção de IDE a nível global e não tanto em termos absolutos.

Estas limitações, entre outras, podem ser transformadas em janelas de oportunidade, apontando outros caminhos de investigação, nomeadamente:

- Verificar qual a relação entre as tendências globais do IDE e os fluxos dirigidos para Portugal, ou seja, considerando a volatilidade dos fluxos internacionais, analisar se o IDE depende mais das tendências mundiais de investimento ou da capacidade endógena de atracção da economia nacional.
- Noutra perspectiva, através da aplicação de regressões do tipo seccional e dados de painel, seria interessante perceber a influência dos determinantes económicos na atracção do IDE, comparando com os resultados de países directamente concorrentes neste processo (ex. Países da Coesão e Países de Leste).
- Outra área de estudo interessante seria uma abordagem micro-económica sobre os determinantes do IDE e a influência deste nas exportações, aplicando as técnicas econométricas a sectores específicos de actividade, permitindo, por exemplo, separar sectores de bens transaccionáveis e não transaccionáveis.
- Considerando a importância dos determinantes emergentes (designadamente, recursos humanos qualificados, economias de aglomeração e dinâmicas de inovação) enquanto factores dinamizadores do IDE de qualidade, o aprofundamento do estudo sobre o posicionamento da economia nacional neste âmbito seria útil, em especial comparando (com recurso a modelos seccionais) com países de dimensão similar e que são reconhecidamente vanguardistas nesses factores, como por exemplo, a Suécia, Finlândia, Holanda, Dinamarca e Irlanda.

Por fim, refira-se ainda que, a intenção desta dissertação é contribuir para a exploração da temática dos determinantes do IDE, com os riscos que as abordagens abrangentes sempre encerram. Embora não apresentando conclusões definitivas sobre o tema, esta dissertação servirá, mais não seja, para perceber a imensidão de factores condicionantes do IDE (justificando os problemas ao nível dos desenvolvimentos teóricos deste fenómeno e, por conseguinte, da verificação empírica do mesmo), levantando ainda algumas questões mais específicas que poderão ser alvo de futuras investigações.

BIBLIOGRAFIA

A.P.I. - Agência Portuguesa para o Investimento (2003), Custos de Contexto, *Boletim nº1, 1º Trim. 2003*, Porto, A.P.I..

Barreto, A. *et al* (1996), *A Situação Social em Portugal 1960-1995*, Lisboa, Instituto de Ciências Sociais da Universidade de Lisboa.

Barreto, A. *et al* (2000), *A Situação social em Portugal 1960-1999, Volume II*, Lisboa, Instituto de Ciências Sociais da Universidade de Lisboa.

Bevan, A. e Estrin, S. (2000), *The Determinants of FDI in Transition Economies*, William Davidson Institute, Working Paper nº 342, Londres.

Buckley, P. e Casson, M. (1976), *The Future of Multinational Enterprise*, London, MacMillan.

Buckley, P. e Casson, M. (1998), Analysing Foreign Market Entry Strategies: Extending the Internalisation Approach, *Journal of International Business Studies*, 29 (3), 539-562.

Cantwell, J. (1990), A Survey of Theories of International Production, in Pitelis, C. e Sugden, R. (ed.), *The nature of the transnational firm*, London, Routledge.

Cantwell, J., Iammarino, S. (2001), EU Regions and Multinational Corporations: Change, Stability and Strengthening of Technological Comparative Advantages, *Industrial and Corporate Change*, vol.10, n.º4, pp.1007-1015.

Carkovic, M. e Levine, R. (2002), *Does Foreign Direct Investment Accelerate Economic growth ?*, Working Paper, University of Minnesota.

Castro, F. B. (2000), *Foreign Direct Investment in the European Periphery: The Competitiveness of Portugal*, Dissertação de Doutoramento, University of Leeds.

Castro, F.B. e Buckley, P.J. (2001), *Foreign Direct Investment and The Competitiveness of Portugal*, Comunicação apresentada na IV Conferência sobre a Economia portuguesa, ISEG, Lisboa.

Chakrabarti, A. (2002), *Determinants of FDI: A Comment on Globalization-induced Changes and the Role of FDI Policies*. Paper presented at the Annual Bank Conference on Development Economics (ABCDE) – Europe Conference, Oslo.

Charemza, W. e Deadman, D. (1997), *New Directions in Econometric Practice*, Cheltenham, Edward Elgar Publishing.

Coase, R.H. (1937), The nature of the firm, *Economica*, 4, pp. 386-405.

Costa, C. (2002), *O Investimento Português no Brasil: Determinantes Tradicionais e Contribuição da Proximidade Cultural*, Dissertação de Doutoramento, Universidade Técnica de Lisboa.

I.N.C.M. (2002), Criação e Estatutos da Agência Portuguesa para o Investimento, Decreto-lei nº 225/2002 de 30 de Outubro, *Diário da República* – Iª Série - A, Lisboa.

Dunning, J. H. (2002), *Determinants of FDI: Globalization-induced Changes and the Role of FDI Policies*. Paper presented at the Annual Bank Conference on Development Economics (ABCDE) – Europe Conference, Oslo.

Dunning, J. H. (2000), *A Rose by Any Other Name...? FDI Theory in Retrospect and Prospect*, University of Reading and Rutgers University.

Dunning, J. H. (1993), *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Wokingham, Addison-Wesley.

Dunning, J. H. e Narula, R., (1996) *Foreign Direct Investment and Governments*, London e New York, Routledge.

Erdal, F. e Tatoglu, E. (2002), Locational Determinants of Foreign Direct Investment in an Emerging Market Economy: Evidence from Turkey, *Multinational Business Review*, Vol. 10, Nº 1.

Farinha, L. e Mata, J. (1996), *The Impact of FDI in Portuguese Economy*, Banco de Portugal, Working Paper 16/96, Lisboa.

F.M.I. (2001), *Determinants of, and the Relation Between, FDI and Growth: A Summary of the Recent Literature*, IMF Working paper 01/175, Middle Eastern Department.

Gabriel, V. (1997), *Testes de Alteração de Estrutura no Modelo de Regressão Linear*, Dissertação de Mestrado, Universidade Técnica de Lisboa.

Gresh, A. (2003), *Atlas da Globalização, Cena da Comunicação*, Lisboa.

Guimarães, R. (1998), *Política Industrial e Tecnológica e Sistemas de Inovação*, Oeiras, Editora Celta.

Gujarati, D. (1995), *Basic Econometrics*, Singapore, McGraw-Hill.

Hymer, S. (1976), *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*, Ph.D. thesis, M.I.T. 1960, Cambridge, M.I.T. Press.

Johanson, J. e Mattsson (1988), *Internalisation in Industrial Systems – A Network Approach*, in *Strategies in Global Competition*, Hood, N. e Vahlne, J. (ed.), New York, Croom Helm, pp. 287-314.

Johanson, J. e Wiedersheim-Paul, F. (1975), *The Internationalisation of the Firm: Four Swedish Case Studies*, in *Journal of Management Studies*, October, 305-322.

Johanson, J. e Vahlne, J. (1977), *The Internationalisation Process of the Firm: A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments*, in *Journal of International Business Studies*, Spring/Summer, pp.23-32.

Jong, N. e Vos, R. (1994), *What is Measured in Studies on the Determinants of Direct Foreign Investment?*, Working paper – Sub-Series on Money, Finance and Development – N° 55, Institute of Social Studies, Hague.

Jong, N. e Vos, R. (1994), *Theoretical and Empirical Approaches to Direct Foreign Investment: A Survey of Literature*, Working paper – Sub-Series on Money, Finance and Development – N° 57, Institute of Social Studies, Hague.

Kindleberger, C. (1969), *American Business Abroad*, New haven, Yale University Press.

Kojima, K. (1973), *A Macro-Economic approach to foreign direct investment*, *Hitosubashi Journal of Economics*, 14, pp. 1-21.

Leite, A.N. ; Machado, J.A.F.; Cúrdia, V. (2001), *Portugal como Destino do Investimento Directo Estrangeiro/Estado da Competitividade da Economia Portuguesa*, Câmara de Comércio Americana em Portugal, Lisboa.

Loewendahl, H. e Loewendahl, E. E. (2000), *Turkey's Performance in Attracting Foreign Direct Investment: Implications of EU Enlargement*, Centre for European Policy Studies, Working Document nº 157, Brussels.

Lopes, J. S. (1996), *A Economia Portuguesa desde 1960*, Lisboa, Gradiva.

Maddala, G.S. e Kim, I. (1998), *Unit Roots, Cointegration, and Structural Change*, Cambridge, Cambridge University Press.

Maia, P. *et al* (2002), *Deslocalização de Empresas e Emprego*, Estudos e Análises nº33, O.E.F.P. - Observatório do Emprego e Formação Profissional, Lisboa.

Michalet, C.A. (2001), *A Sedução das Nações ou como Atrair Investimentos*, Lisboa, Terramar.

Mundell, R. (1957), International Trade and Factor Mobility, in *American Economic Review*, 47, pp.321-335.

Nunnenkamp, P. (2002), *Determinants of FDI in Developing Countries: Has Globalization Changed the Rules of the Game?*, Kiel Institute for World Economics, Working paper nº1122, Kiel.

OCDE (2002), *Foreign Direct Investment for Development – Maximising Benefits, Minimising Costs*, Paris.



OCDE (2003), *Trends and Recent Developments in FDI*, Paris.

Pereira, A.M. e Andraz, J.M. (2001), *Investimento Público em Infra-estruturas de Transportes em Portugal Continental*, Ministério do Planeamento, Lisboa.

Proença, I.; Fontoura, M.P. e Crespo, N. (2002), *Productivity Spillovers from Multinational Corporations in the Portuguese Case: Evidence from a short time period panel data*, CEDIN, Lisboa.

Ramos Silva, J. (2002a), *Estados e Empresas na Economia Mundial*, Lisboa, Vulgata.

Ramos Silva, J. (2002b), *Portugal/Brasil Uma década de expansão das relações económicas 1992-2002*, Lisboa, Terramar.

Ribeiro, C. S. (2000), A evolução da Econometria, *Economia Pura*, Nº25, pp. 98-102.

Ribeiro, J.M.F. (2002), *Portugal 2015 – Internacionalização da Economia, Uma Reflexão Prospectiva*, Série Prospectiva – Métodos e Aplicações nº6, D.P.P., Lisboa.

Ribeiro, J.M.F. (2003), *As Regiões Europeias e as Actividades Baseadas no Conhecimento e na Inovação*, D.P.P., Lisboa.

Rugman, A. (1976), Risk Reduction by International Diversification, in *Journal of International Business Studies*, 7, 2, pp. 75-80.

Salavisa, I. (2003), Inovação e Catching up – O Papel do IDE nos Países Intermédios, Lisboa, *Cadernos de Economia* Jan/Mar 2003, pp 52 – 58.

Simões, V. C. (2003), Portugal, Inovação e Internacionalização, in: Rodrigues, M. J., Neves, A. e Godinho, M. M., *Para uma Política de Inovação em Portugal*, Dom Quixote, Lisboa.

UNCTAD (1998), *World Investment Report 1998*, United Nations, New York.

UNCTAD (2002), *World Investment Report 2002*, United Nations, New York.

Williamson, O. (1975), *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, New York, The Free Press.

World Bank (2002), *Comments on the parallel workshop on the determinants of foreign direct investment: Globalization induced changes and the role of foreign direct investment policies*, Annual Bank Conference on Development Economics (ABCDE) – Europe Conference , Oslo.

Vahlne, D. e Nordstrom, K. (1988), Choice of Market Channel in a Strategic Perspective, in *Strategies In Global Competition: Selected Papers from the Prince Bertil Symposium*, Hood, N, e Vahlne, J. (ed.), New York, Croom Helm.

Vale, M. (1999), *Geografia da Indústria Automóvel num contexto de Globalização. Imbricação Espacial do Sistema AutoEuropa*, Tese de Doutoramento, Universidade de Lisboa, Lisboa.

Vernon, R., (1966), International Investment and International Trade in the Product Cycle, *Quarterly Journal of Economics*, 80, pp.190-207.

Vernon, R., (1974), The Location of Industry, in Dunning, J. (ed.), *Economic Analysis and the Multinational Enterprise*, pp.89-114, London, Allen & Unwin.

